

**L'intervista**

Nerio Alessandri
(Technogym): «Wellness
nuovo Rinascimento»

5

**Il punto**

Fondazioni al bivio,
come ridurre
le quote nelle Casse

7

**Il trend**

Attenzione ai clienti, stage
e chilometro zero:
i bar cambiano pelle

12

CORRIERE IMPRESE

L'ECONOMIA, GLI AFFARI, LE STORIE DELL'EMILIA-ROMAGNA

**L'analisi**

Manifattura,
«il sale»
dell'economia

di **Franco Mosconi**

Sono davvero ragguardevoli i numeri dell'operazione Audi-Lamborghini sullo stabilimento di Sant'Agata Bolognese: 700-800 milioni di investimenti, 500 nuovi posti di lavoro diretti (più l'indotto), il raddoppio della superficie dagli attuali 80.000 metri quadrati, 3.000 unità all'anno prodotte, a regime, del nuovo SUV. Di più: l'operazione, giustamente celebrata dal mondo politico-istituzionale, imprenditoriale e sindacale, rappresenta un nuovo anello — un prezioso anello — di una ormai lunga catena di investimenti diretti esteri (Ide) «in entrata», qui, nella nostra regione. L'inchiesta pubblicata da questo giornale dà conto di questo flusso. Ognuna di queste operazioni ha, innanzitutto, un grande valore in sé. Per restare all'ultimissima, si pensi all'ennesimo balzo tecnologico, con la «gran parte» dei più di 500 neo-assunti che — per dirla con le parole di Stephan Winkelmann, presidente e ad di Lamborghini — saranno «impiegati nel settore ricerca e sviluppo, nell'area ingegneristica e nella produzione». Le stesse considerazioni potrebbero essere ripetute per l'altra notissima operazione bolognese condotta in porto da Philip Morris; per quella degli americani di Mohawak a Sassuolo; per le tante che hanno avuto luogo nel distretto biomedicale di Mirandola, e così via.

continua a pagina 19



La parata delle 350 Lamborghini che hanno sfilato nel 2013 a Bologna per il 50esimo anniversario della casa di Sant'Agata Bolognese

Non solo Lamborghini

L'investimento dell'Audi nella casa del Toro per il nuovo SUV Urus non è che l'ultimo di una lunga serie: le multinazionali hanno riscoperto l'Emilia. Pontremoli (Dallara): «È una laurea ad honorem per la nostra filiera dell'auto, certe cose sappiamo farle solo noi». E sulla Marazzi gli americani hanno messo 100 milioni. L'ad Vandini: «Ne arriveranno altri»

L'intervento

Dalla Silicon Valley con fervore
L'esperienza di una ricercatrice
nella culla delle startup

di **Irene Mingozi***

Sono Irene, ho 27 anni, sono forlivese, lavoro in Aster, il consorzio della Regione Emilia-Romagna per l'innovazione e la ricerca industriale. Mi occupo di creazione d'impresa e attraverso il portale emiliaromagnastartup.it curo i rapporti con le startup della regione che è la seconda in Italia per numero e densità di imprese innovative. Proprio per questo e per acquisire la mentalità della Silicon valley mi hanno spedito in California: una full immersion di tre settimane. Il programma a cui sto partecipando si chiama Sili-

con valley Tvlp (Technology Venture Launch Program: <http://www.tvlp.co/>). Molti dei nostri professori sono imprenditori che hanno avviato diverse startup, tutti molto preparati. Il ritmo di insegnamento è pazzesco: arrivo a sera che mi fa male la mano da quanto ho scritto. Si comincia incontrando due diverse società di venture capital e un incubatore di 72 mila metri quadrati che ospita circa 100 startup. Una meraviglia. Poi visita all'Università di Stanford: la professoressa che dirige il nostro programma è la prima docente donna della Stanford Graduate School for Business. E la sera? Un evento di networking-pitch competition con quattro diverse società di Business Angels. Venerdì tour della Silicon Valley. Siamo partiti alle 6.45 di mattina da Menlo Park, prima destinazione il Churchill Breakfast Club ospitato da Sap (società che produce software per imprese).

continua a pagina 19

GibieSse
SERRAMENTI IN PVC

ANFIT
ASSOCIATO - ASSICURATO

**E' dal passato che viene il FUTURO,
dal 1977 produciamo
serramenti in PVC di qualità!**

Novità
MD 76 mm
Valore Uf nodo
lettaio
1,0/W (m²K)

Corso Italia, 598 - Mirabello (FE) - Tel. 0532 845180 Fax 0532 84229
www.gibiesse.com

PRIMO PIANO



Al timone A sinistra il simulatore di guida in casa Dallara (costo 12 milioni); un altro è in America; a destra in primo piano il fondatore Gian Paolo Dallara e in secondo piano l'ad Andrea Pontremoli

di **Massimo Degli Esposti**

Se qualcuno pensa ancora che l'ambiente scelto da Audi per calare il suo «asso di motori», il Suv Urus Lamborghini, cioè la Motor Valley emiliana, odori di grasso, benzina e trucioli metallici salga qui a Varano de Melegari, tra le montagne parmensi, a visitarne uno dei gioielli: la Dallara. Un costruttore che vince ogni anno il titolo Indy Car — anche perché ha sbaragliato la concorrenza e oggi fornisce tutti i bolidi da 400 all'ora sugli anelli americani — e monopolizza le formule minori in giro per il mondo, Formula uno esclusa (ma sarà in pista nel 2016 con la scuderia Usa Haas), tanto che esporta il 96% del fatturato. E c'è tanta Dallara anche nelle supercar delle altre case, Audi e Lamborghini comprese.

Be', Dallara è già un'azienda del nuovo millennio, una di quelle che gli esperti classificano Industry 4.0. Qui computer e stampanti 3d battono gli utensili cento a uno. Qui i prodotti restano algoritmi per il 90% del loro ciclo di lavorazione, gli assemblaggi avvengono con scambi di file, i test sono simulazioni al computer e i prototipi fluorescenze che si materializzano in una stanza buia e silenziosa, sotto una pioggia di raggi laser. Il risultato finale — consulenze per il 50%, poi prototipi, componenti, perfino il trapano speciale della sonda Rosetta, e 200 esemplari finiti all'anno, costo dai 50 mila ai tre milioni di euro — è fatto quasi soltanto di carbonio, ceramiche e leghe speciali: presto, grafene.

Più che un'azienda Dallara è una formula alchemica di reale e virtuale, scaturita dall'incontro tra due nativi dell'alta val di Taro: l'ingegner Gian Paolo Dallara, il fondatore, uomo di materia, mano che impugna il volante; e l'ingegnere ad onorem Andrea Pontremoli, uomo di software, mente che indica la strada come un navigatore al suo pilota nei rally. Il primo è progettista; in Ferrari, Maserati, De Tomaso e Lamborghini (firmò l'auto simbolo del Toro, la Miura). Il secondo è uno Steve

Dallara, viaggio nell'azienda dove le auto da corsa sono soprattutto algoritmi. Per l'ad Pontremoli «i tedeschi hanno scelto la Motor valley per il suv Urus perché certe cose le sappiamo fare solo qui». Scuola, carbonio e grafene nel futuro

«Audi ci ha conferito la laurea con lode»

Jobs all'italiana. Per 27 anni in Ibm Italia dove arrivò, da ad, a guidare un esercito di 24 mila informatici, se ne andò nel 2007, appena cinquantenne, solo per tornare nella sua valle e investire la liquidazione nel 40% di Dallara, 380 dipendenti e 60 milioni di fatturato. Qualcuno scrisse che era «impazzito». Ma oggi, con ironia e senza rimpianti, ci dice che «i trent'anni in Ibm sono stati la formazione per lavorare in Dallara». In effetti il più alto riconoscimento della Repubblica per gli innovatori, il premio Leonardo, non l'ha vinto quando guidava «Big Blue» bensì il mese scorso per gli anni a Varano de Melegari.

Ingegnere, l'Audi a Sant'Agata vale un premio Leonardo per la Motor Valley?

«Anche di più. È la certificazione che c'è del buono qui in Emilia. E una gran soddisfazione per noi che siamo partner di lungo corso di Lamborghini».

Tosti questi dell'Audi...

«Li conosciamo molto bene, sono il nostro principale cliente. Questo era un investimento di alto profilo: se l'hanno fatto qui non è per caso».

Il motivo allora?

«Le nostre persone. Qui attorno, nel raggio di 50 chilometri, ci sono i dieci migliori laboratori di lappatura del mondo. Lavorano per noi, per Ferrari, Lamborghini, Maserati, Ducati. E come loro, tanti altri super specialisti. Oggi vincia-

mo perché sappiamo fare tante cose solo noi, non anche noi. Soprattutto qualità, non grandi volumi. La nostra fortuna è non avere scelta, perché la strada dei volumi sarà sempre intasata da produttori più a buon mercato».

Non avere alternative significa essere sempre all'ultima spiaggia...

«Significa avere un ruolo nel mondo, e difenderlo».

Come?

«Restando un passo avanti. Quando io vedo che comincio a vendere una cosa, so che è il momento di passare a quella successiva. E quando scelgo un cliente, non scelgo quello che mi fa guadagnare, ma quello che mi fa imparare».

E come si resta un passo avanti?

«Formando talenti. Con Manpower, proprio qui, abbiamo creato la Motorsport Academy che formerà 500 specialisti; con l'Università di Bologna abbiamo promosso l'Executive master in technology e innovation management».



Con Manpower abbiamo creato la Motorsport Academy che formerà 500 specialisti

È la gestione dell'innovazione tecnologica quel che lei ha portato a Dallara?

«Ho portato l'informatica spinta. I calcoli strutturali di un telaio in carbonio richiedono l'elaborazione di 300 milioni di algoritmi. Poi c'è lo sviluppo virtuale. L'altra settimana abbiamo testato dieci pneumatici da gara per Pirelli. Sa come? Qui abbiamo inserito gli algoritmi, nel nostro simulatore di guida in America i piloti li hanno provati in pista, in Dubai i tecnici Pirelli hanno valutato i risultati».

Si pensava che l'industria dell'auto fosse «matura». Un abbaglio. Ma oggi cos'altro c'è da inventare?

«Lei ha una Mito? L'abbiamo studiata per l'Alfa Romeo dimostrando che potrebbe consumare il 45% in meno».

Mi interessa. Come faccio?

«Con materiali leggeri e più aerodinamica. Sulle prestazioni il motore incide per il 15% appena. L'aerodinamica per il 35% e il peso per il 50%».

Ho capito: quell'auto non la guiderò mai.

«Non disperi. Nei nuovi materiali siamo fermi agli anni 50, facciamo ancora tutto a mano; per questo costano tanto. Ma presto, industrializzati i processi, diverranno di uso comune. Vede lo scavo là fuori? È il nostro prossimo investimento: un laboratorio per i compositi carbonio-grafene».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lo scenario

Multinazionali, la campagna d'Emilia

La scommessa d'Audi su Bologna è solo il coronamento di una stagione felice che ha visto affluire in regione oltre un miliardo di investimenti esteri. E che probabilmente continuerà, rafforzandosi, nei prossimi mesi. Come già per Lamborghini, infatti, Mise, Regione e Confindustria stanno dandosi un gran daffare per convincere gruppi multinazionali ad investire qui. Per l'automotive nel cuore della Motor Valley, per l'agroalimentare nella Food Valley, per l'automazione nella Packaging Valley, per il turismo sui 100 chilometri di costa più infrastrutturati al mondo. Il loro è lo stesso dilemma affrontato e risolto da chi è già qui. Sono un centinaio secondo gli ultimi dati disponibili, presenti in 747 aziende con circa 60 mila addetti. Tutti ogni giorno monitorano gli stessi indicatori di costi-benefici. Negativi per burocrazia, tasse, costi, mercato interno. Molto positivi per qualità e flessibilità della manodopera, efficienza della filiera di fornitura, servizi tecnologici, logistica. L'ultima multinazionale ad aver soppesato minuziosamente gli uni e gli altri, e ad aver optato alla fine per l'Emilia, è stata la danese Danfoss, gruppo da 5 miliardi e 23 mila dipendenti che nel bolognese controlla la Turolla. Giovedì inaugurerà il nuovo stabilimento di Castel San Pietro. Per la cerimonia si scomoderà Jorgen Clausen in persona, proprietario del gruppo e uno dei più influenti imprenditori danesi; segno che la decisione non è stata presa alla leggera. Quello di Danfoss-Turolla, infatti, è un caso Audi-Lamborghini in miniatura. Anche qui bisognava decidere dove concentrare la produzione di pompe idrauliche fra lo stabilimento in Slovacchia e quello bolognese, ormai obsoleto, di Villanova di Castenaso. Danfoss ha scommesso su Bologna perché, spiegano i danesi «dovevamo lanciare prodotti innovativi, più sofisticati, e qui nella hydraulic valley abbiamo trovato l'ambiente ideale».

Il «fattore ambiente» è il nostro asso nella manica. Philip Morris non avrebbe investito qui i 500 milioni per le nuove sigarette «senza fuoco» se GD e Sasib non fossero stati a un tiro di schioppo. Lyhm non avrebbe trasferito da Parigi a Ferrara il suo gioiello calzaturiero Berluti, oggi potenziato con 50 milioni per il nuovo stabilimento di Gaibanella, se non avesse trovato, tra i resti di Manifattura Ferrarese e Zenith, i cento migliori artigiani del continente. Lo stesso vale per le 42 società estere del polo biomedicale di Mirandola e le 5 aziende straniere e del distretto ceramico. Tutta l'Italia è tornata nel mirino, tanto che il rapporto Ice-Reprint stima per il 2015 investimenti esteri record di 20 miliardi. E noi dovremmo accaparrarcene più dell'attuale 8%, conquistando il secondo posto dopo la Lombardia.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sul web

Puoi leggere gli articoli di Corriere Imprese, condividerli e lasciare commenti su www.corrieredi.bologna.it

Cento milioni dagli Usa per la Marazzi

I nuovi proprietari della Mohawk ne promettono altri. L'ad Vandini: «Credono in noi, pretendono affidabilità, ma investono per lo sviluppo. Abbiamo qualcosa da imparare»

Chi è

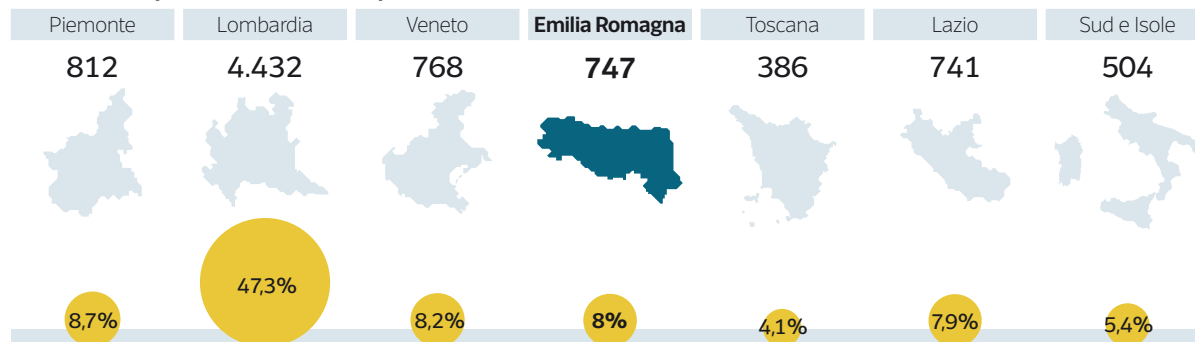


Mauro Vandini, 59 anni, nel 2013 è stato eletto amministratore delegato di Marazzi Group. Il manager è tornato nell'azienda dopo averci lavorato per quasi 30 anni fino al 2009.

Tre mesi dopo l'ingresso nella più grande azienda ceramica di Sassuolo — e quindi d'Europa —, la Marazzi, gli americani di Mohawk Industries autorizzarono il raddoppio dello stabilimento di Fiorano. Era il 2013. L'anno successivo, altro assegno milionario per raddoppiare quello di Finale Emilia, per di più danneggiato dal terremoto. In tutto, si dice, i nuovi proprietari a stelle e strisce hanno investito in Emilia circa 100 milioni di euro. E siamo solo alla fase due di un piano industriale che ne prevede quattro entro il 2018. Questo dovrebbe far riflettere chi si strappò le vesti quando la famiglia Marazzi (ormai senza successione dopo la morte di Filippo) passò la mano allo straniero. E, più in generale, dovrebbe smentire il luogo comune secondo cui le multinazionali vengono da queste parti a mieterne e non a seminare. Mohawk semina eccome. E continuerà a farlo, assicura l'amministratore delegato ingegner Mauro Vandini, a sua volta frutto di un «investimento» americano poiché fu richiamato in Marazzi dai nuovi proprietari,

Dove va lo straniero

Numero di imprese multinazionali presenti nei diversi territori



Fonte: banca dati Reprint/Politecnico di Milano/Ice

centimetri

100

milioni di euro investiti da quando nel 2013 sono entrati gli americani di Mohawk

dopo averla diretta fino al 2004.

Dunque, ingegnere, si sente fortunato a lavorare per una multinazionale illuminata?

«Non è questo il punto. Tutte le multinazionali, e quelle americane in particolare, sono molto rigorose nel valutare progetti, realizzazione e risultati. Noi ci siamo dimostrati affidabili rispettando tempi e budget per le prime due fasi del piano industriale, quindi sono fiducioso che la casa madre darà disco verde anche alle altre

due».

Che riguarderanno?

«Per ora non lo diciamo; decideremo nei prossimi mesi. Comunque faremo altri passi avanti nell'innovazione dei prodotti e dei processi, nelle nuove tecnologie, nella sicurezza ambientale e nella capacità produttiva».

Anche in un mercato che non decolla?

«Il mercato si sta riprendendo anche in Italia e noi guadagniamo quote rispetto ai concorrenti. La divisione ceramica di Mohawk, di cui noi rappresentiamo una larga

parte, è il primo produttore dell'Occidente. Fattura circa 3 miliardi di dollari quando tutto il distretto sassolese ne esporta per 4,5 miliardi. E noi come Marazzi Group operiamo in 120 Paesi. Con i nuovi prodotti in arrivo aumentare la capacità produttiva è indispensabile».

Marazzi fu la prima azienda del distretto a investire all'estero e la prima a crescere attraverso acquisizioni. Ci sono anche queste ipotesi nelle nuove fasi del piano?

«Non posso escluderlo».

Mohawk ha comprato 30 aziende nel mondo da quando avviò l'attività nel settore moquette; quindi considera le acquisizioni come una normale strategia di crescita».

Cosa ha imparato lei dagli americani e cosa hanno imparato loro da voi?

«In verità io ho lavorato in America per vent'anni... Tuttavia il rapporto con Mohawk conferma ciò che mi aspettavo: rapporti molto chiari e codificati, rigore nelle scelte e nell'organizzazione, gerarchie precise. Una volta chiariti questi punti, però, ci hanno lasciato grande autonomia e grandi responsabilità. Indubbiamente il rapporto con le multinazionali fra crescere le nostre imprese, magari bravissime a produrre, ma poco affidabili e un po' naïf nell'organizzazione».

Anche la cultura d'impresa è una buona semina...

«Certo. Se impariamo da loro a correggere i nostri difetti genetici non abbiamo più rivali in mondo. Per gli americani è più difficile imparare da noi: creativi, appassionati e flessibili si nasce, difficilmente si diventa».

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SPAL
AUTOMOTIVE

IL GRUPPO SPAL

è sempre alla
RICERCA
di persone di talento
anche per:

www.spal-group.com
www.spalautomotive.com/eng/group.aspx

Lavora con noi

Via per Carpi, 26/B - 42015 Correggio (RE) - Italy - Tel. +39.0522.731311 - Fax +39.0522.693611
web: www.spalautomotive.com - e-mail: g.frignani@spal.it

MRT
MUSEO RENATA TEBALDI

COSE BELLE
D'ITALIA



PAOLO FRESU SCORES!

ALBORADA STRING QUARTET

Anton Berovski, violino

Sonia Peana, violino

Nicola Ciricugno, viola

Piero Salvatori, violoncello

14 Giugno 2015 - ore 21,00

BUSSETO - MUSEO RENATA TEBALDI

Palazzo delle Scuderie

€ 18,00



INFORMAZIONI

Ufficio Informazioni e accoglienza turistica di Busseto
Piazza Giuseppe Verdi, 10 - 43011 Busseto (PR)
tel 0524 92487 - fax 0524 931740
www.bussetolive.com

info@museorenatebaldi.it
0524 97870

viva ticket
by BAREZZI

BAREZZI
FESTIVAL



L'INTERVISTA

Nerio **Alessandri**

Secondo il patron di Technogym la Romagna è un territorio che può ancora crescere, non solo in ambito benessere. E farci diventare un esempio globale

L'azienda

La storia

Nata in un garage, oggi è fornitrice delle Olimpiadi e studia la quotazione

Ben 2.200 dipendenti sparsi su 14 filiali in Europa, Stati Uniti, Asia, Medio Oriente, Australia e Sud America. Un export pari al 90% che arriva in più di 100 nazioni. E poi: 65.000 centri Wellness e oltre 100.000 abitazioni attrezzati nel mondo, la fornitura ufficiale delle ultime cinque edizioni dei Giochi Olimpici: Sydney 2000, Atene 2004, Torino 2006, Pechino 2008 Londra 2012 e anche Rio 2016. Per non parlare del partenariato ufficiale con Expo 2015. Infine: un fatturato 2014 di 466 milioni di euro (+13% sul 2013) e un ebitda di 64,8 (+77%), mentre la posizione finanziaria netta si è attestata a 57,2 milioni di euro, in miglioramento rispetto agli 87 milioni dell'anno precedente. Che cosa è oggi la Technogym di Gambettola (Forlì-Cesena) se non un'azienda leader nel mondo del fitness e sanitario con le sue macchine ipertecnologiche? Chissà se si immaginava tutto questo il suo fondatore Nerio Alessandri, quando a 22 anni, proprio come Steve Jobs, si mise a costruire nel garage di casa i primi attrezzi da palestra dopo aver raccolto l'esperienza alla Roda, una ditta locale di macchine per il packaging ortofrutticolo. Il primo cliente di quel giovane intraprendente fu il proprietario della sua palestra. Agli attrezzi Alessandri lavorava di notte e nel weekend, quando staccava dalla Roda, da cui si licenziò nell'84. Il capitale di partenza venne dai risparmi di una vita, l'attuale sede nacque da un capannone dismesso che il giovane vedeva tutti i giorni sul tragitto casa-lavoro. Alessandri coinvolse il fratello Pierluigi (oggi vicepresidente del gruppo) e gli amici, il business si allarga e mentre tutti in quegli anni si dedicano al body building, lui è il solo a proporre il fitness; nel decennio successivo quando la concorrenza si accorge del fitness, Technogym vende wellness. Il curriculum dell'imprenditore cesenate è lungo e vanta pure un paio di libri: «Nati per muoverci. Storia di Technogym da un garage alla wellness economy» (Baldini e Castoldi) e «Wellness scegli di vivere bene» (Mondadori). Nel 2001 il fondatore di Technogym è nominato Cavaliere del lavoro, nel 2004 riceve la laurea honoris causa dell'ateneo di Urbino e l'anno dopo da quello bolognese. In mezzo c'è l'acquisto di una quota di Enervit, che produce integratori sportivi e poi nel 2002 l'istituzione della Wellness foundation per promuovere uno stile di vita più salubre. È invece di tre anni fa l'inaugurazione del Technogym village. L'azienda, oggi controllata al 60% dai fratelli Nerio e Pierluigi Alessandri e per il 40% dal fondo Arle Capital Partners, ha scelto Mediobanca, JP Morgan e Goldman Sachs come global coordinator per accompagnarla nel processo di quotazione sulla Borsa di Milano.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Italia, Wellness valley del mondo»

Chi è

Nerio Alessandri è nato a Gatteo (Fc) nel 1961. Ha fondato Technogym nel 1983 e ne è tuttora il presidente. Presiede anche la Wellness Foundation (dal 2002)

di **Andrea Rinaldi**

Esportare il dualismo «movimento-benessere» in tutto il mondo e fare dell'Italia l'alfiere di questo movimento. Senza dimenticare le radici romagnole. Con nuove assunzioni di giovani. Incubando nuove startup. Imparando dal lusso. Nerio Alessandri non si riposa un attimo e mentre la nuova fase della sua Technogym, quella dell'internet delle cose, è già partita, lui in pieno Rimini Wellness pensa già al domani. Ma con i piedi per terra, perché la ripresa è ancora lontana e occorre rimboccarsi le maniche. Tutti, imprenditori compresi.

Presidente Alessandri con la sua Wellness foundation dal 22 al 31 maggio ha promosso la Wellness week, 300 eventi per valorizzare la Romagna. Una bella sinergia pubblico-privato per il vivere bene. Dobbiamo aspettarci altro?

«La nostra cultura aziendale include da sempre una forte responsabilità sociale di impresa, perché diffondere wellness è salute e prevenzione. Di qui l'idea di far diventare la Romagna la prima Wellness valley al mondo e di fare leva su Expo. Abbiamo creduto nel progetto e non abbiamo mollato: oggi ci sono opportunità reali di crescita del territorio in vari comparti. Ovviamente il turismo è quello più facile, ma se pensiamo ai servizi e alla salute possiamo fare della Romagna un laboratorio-esempio da espandere in tutto il Paese. E l'Italia a sua volta può diventare la vera Wellness valley del mondo».

Non capita tutti i giorni di trovare un'azienda che si batta così per il suo territorio.

«Questo progetto Wellness per l'Italia è vero made in Italy. "Mens sana in corpore sano" nasce dagli antichi Romani, da noi e al centro di tutto questo ci sta l'uomo: se infatti lo riposizioniamo come fulcro per un nuovo Rinascimento del Paese, al primo posto dobbiamo mettere la salute delle persone, che proviene dal movimento. Ma non ci si muove solo con le gambe, lo si fa anche con la testa, con il cuore, con la mente. L'economia di un Paese è data da quanto è attiva. Una nazione che si muove sbadiglia meno, conta poche persone tristi e questo conviene a tutti, per-

ché le aziende producono di più e lo stato spende meno».

Quali saranno le prossime mosse in fatto di benessere?

«Il 25 giugno porteremo la 22esima Wellness convention a Expo con tutta la Wellness valley e con esponenti di governo: illustreremo i risultati della "settimana Wellness" che si è sviluppata sul nostro territorio. Ci sono tanti dati importanti, anche dal punto di vista medicale, ma soprattutto dal punto di vista dello sviluppo economico, perché alla fine sono sempre i numeri che parlano».

All'inizio Technogym vendeva prodotti. Poi è passata a proporre una filosofia di vita. Quale sarà la terza fase della sua azienda?

«Il passo successivo è già tracciato. Noi sviluppiamo software, abbiamo iperconnesso i nostri prodotti, siamo già all' "internet of things", che significa acquisire e monitorare dati per poi gestirli con tutto ciò che è well-



Continueremo a sviluppare startup come trent'anni fa crescevo carpentieri L'azienda è già nella fase dell' "internet of things" e sta assumendo nuovi giovani, sono il futuro L'esperienza in Moncler? Un modo per far crescere Technogym nel lusso

ness: abbiamo reso i servizi più fruibili al consumatore per portare la gente in palestra, il che è il nostro scopo. Con la campagna lanciata a Expo "Let's move for a better world" abbiamo donato 24 mila pasti (a mercoledì, ndr). Questo vuole dire fare bene a te stesso e agli altri, è un modo di vivere che non si esaurisce solo in palestra, ma si sposta pure a casa e al lavoro».

Avete intenzione di continuare lo scouting in startup come state facendo con il vostro Wellness accelerator?

«Le startup incubate a febbraio stanno andando molto bene, sono partite in 6-7 e ne

abbiamo incubate altre due a Cesena. Ne stiamo sviluppando diverse, partono e poi vediamo come vanno. L'idea, certo, è continuare. È un concetto innovativo, dal punto di vista della rete: come trent'anni fa sviluppavo i carpentieri, oggi lo facciamo con il digitale».

Questa ripresa di cui tutti parlano lei, da imprenditore, la vede?

«Intanto credo che il nostro governo debba accorgersi del mondo del fitness, un settore che dà lavoro a decine di migliaia di persone. Venendo alla ripresa, be' ancora non si vede, però siamo fiduciosi, vogliamo vedere i numeri, aspettiamo ancora a cantare vittoria. Notiamo un cambio di approccio più positivo da parte degli operatori, ma non bisogna mollare e farsi illusioni al primo luccichio. Occorre stare sul pezzo, innovare, investire, rimboccarsi le maniche e noi imprenditori fare la nostra parte. Come Paese abbiamo opportunità straordinarie. Bisogna puntare su giovani, sono la nostra forza, il nostro futuro. E noi stiamo ne assumendo parecchi, la cosa più importante è la formazione».

Li avrebbe assunti anche senza Job's act?

«L'avremmo fatto comunque, ma non è quello il discorso. Quel che conta sono i progetti, lo sviluppo, il fatto che si stanno facendo riforme, la ripresa del credito, dare stabilità: è una questione che riguarda tutta la politica e non un fattore soltanto».

Technogym ha avviato il progetto di collocazione in Borsa. Quale sarà la data della quotazione?

«Ne riparliamo nel 2016».

Dal 2013 siede nel consiglio di amministrazione di Moncler e vi rimarrà fino a fine anno. Come sta valutando questa esperienza in un settore molto diverso da quello del fitness e dello sport?

«Molto bene. Perché ci piace imparare e dare un contributo. È una grande esperienza, molto positiva: Moncler è un'azienda straordinaria e un modo per far crescere Technogym verso il lusso. A Rimini Wellness, infatti, abbiamo lanciato la nuova icona consumer MyRun, il tapis roulant per la casa disegnato dai runner per chi ama correre, con iPad e programmi personalizzati. La salute e la prevenzione sono il futuro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



INFORMAZIONE PUBBLICITARIA



“Verso il futuro”: Banca di Bologna, Cna ed Ecipar portano gli studenti delle superiori a scuola di impresa

*Coinvolti dieci Istituti scolastici bolognesi, il via a settembre
Aperte le iscrizioni, pronte le iniziative per l'orientamento*

**Primo progetto di queste dimensioni e caratteristiche a livello italiano
Successo per la prima sperimentazione già avviata alle Aldini Valeriani**

Portare la cultura d'impresa tra gli studenti delle scuole superiori bolognesi. Offrendo loro un percorso scolastico/formativo di tre anni, gratuito, che garantirà loro quelle informazioni e quegli strumenti utili per diventare imprenditori ed avviare una propria impresa.

È questo l'obiettivo di “Verso il futuro”, il nuovo progetto di Cna Bologna, Ecipar Bologna e Banca di Bologna. Col contributo della Camera di Commercio di Bologna e la media partnership del Corriere di Bologna. Si tratta di un'esperienza inedita, la prima di queste dimensioni e caratteristiche a livello nazionale.

I presupposti del progetto sono una crescente attenzione tra i giovani verso il mondo dell'impresa, ma anche la considerazione che il mercato del lavoro oggi è sempre meno in grado di assorbire dipendenti, dunque l'imprenditorialità può essere un'ulteriore e valida opportunità per un giovane che esce dai banchi della scuola.

“Lo spirito di attenzione per il mondo dei giovani e la loro entrata nel mondo del lavoro ci ha spinto a lanciare il progetto ‘Verso il Futuro’, con la partecipazione di 10 istituti scolastici superiori del bolognese – ha spiegato Enzo Mengoli, Direttore Generale Banca di Bologna -. Questo importante progetto triennale, per la sua rilevanza ed innovatività, costituisce un contributo allo sviluppo economico e alla crescita delle giovani generazioni. Banca di Bologna vuole essere vicina ai giovani, soprattutto durante il percorso di formazione, con il preciso obiettivo di orientarli al mondo dell'autoimprenditorialità e della conoscenza



La presentazione del progetto

degli strumenti che la rendono possibile. Il progetto prevede oltre ad una preparazione teorica anche periodi di stages e una sperimentazione di azioni imprenditoriali che riguardano anche il mondo del credito. In questo contesto Banca di Bologna metterà in campo azioni dirette, col coinvolgimento dei propri uomini, esperti consulenti, al fine di trasferire ai ragazzi nozioni semplici, chiare e concrete per costruire - oltre alle competenze imprenditoriali - anche una più specifica preparazione economico-pratica, per metterli in condizioni di elaborare e predisporre veri e propri progetti d'impresa e piani di business per sé, il proprio talento, i propri interessi”.



Valeriani Sirani (Bologna), IIS Mattei (San Lazzaro), IIS Ferrarini (Sasso Marconi), IIS Scappi (Castel San Pietro). Ma già altri Istituti, come l'IIS Alberghetti (Imola), hanno manifestato il loro interesse ad aderire. Il primo anno del percorso di formazione è aperto a tutti gli studenti che negli istituti coinvolti frequenteranno la classe terza nell'anno scolastico 2015/2016.

Per iscriversi è sufficiente collegarsi al sito www.cnaversoilfuturo.it e compilare un form, poi attendere la conferma ufficiale di Ecipar. Il sistema di iscrizione on line resterà attivo fino al 30 settembre 2015.

borazioni con le scuole anche nell'ottica formativa. Prima di “Verso il futuro” c'è stato, tra gli altri progetti, quello sperimentale ribattezzato “Move your future”, un laboratorio di orientamento e scoperta dell'imprenditorialità e della cultura d'impresa portato avanti quest'anno alle Aldini Valeriani di Bologna. Qui gli studenti delle classi terze di diversi indirizzi che si sono iscritti al prototipo “Move Your Future” hanno potuto aumentare la propria consapevolezza su come funziona un'impresa, grande o piccola che sia, e hanno sviluppato la dimensione creativa necessaria per chi fa impresa. A breve gli studenti coinvolti effettueranno uno stage in aziende bolognesi, dove metteranno in pratica ciò che hanno imparato in aula.

Le molte collaborazioni tra Cna Bologna e le scuole, durante l'anno scolastico 2014/2015, hanno fatto un salto di qualità con “Come Asteroidi”, un progetto cinematografico che sarà realizzato nei prossimi mesi da Articulture, azienda bolognese specializzata nel settore cinematografico. Il progetto ha coinvolto cinque scuole superiori del territorio nelle quali è partita la selezione di cast e collaboratori per la fase di produzione del progetto tra gli studenti delle classi quarte e quinte. Per la prima volta, dunque, un'azienda ha incluso le scuole nel proprio processo produttivo non per un'esercitazione ma per un prodotto d'eccellenza.

Nel progetto “Verso il futuro” infine è coinvolto anche il Forno Calzolari, esempio concreto di giovane imprenditorialità, ma anche produttore di un alimento, il pane, simbolo della qualità artigianale.



Enzo Mengoli Direttore Generale
Banca di Bologna

“Verso il Futuro – ha aggiunto Cinzia Barbieri, Segretario Cna Bologna – intende dunque offrire agli studenti delle scuole superiori la possibilità di acquisire una mentalità imprenditoriale e gli strumenti fondamentali di management per poter approcciare con intraprendenza l'ingresso nel mercato del lavoro. In questo modo i ragazzi aumenteranno la loro consapevolezza di cosa significa gestire un'azienda e saranno in grado di leggere il mercato. Non solo: alla fine del percorso potranno cimentarsi in un talent per la costruzione della propria impresa e magari qualcuno riuscirà davvero ad avviarne una”.

“Verso il futuro” coinvolge 10 scuole superiori di Bologna e provincia: IIS Majorana (San Lazzaro di Savena), ISIS Archimede (San Giovanni in Persiceto), Liceo Arcangelo (Bologna), ITC Manfredi Tanari (Bologna), ITCS Salvemini (Casalecchio di Reno), Liceo Copernico (Bologna), IIS Aldini

Il progetto di formazione ha una durata triennale ed è strutturato con 80 ore annue in aula durante l'anno scolastico (un incontro a settimana da ottobre a maggio dalle 14 alle 16.30) e 80 ore annue di tirocini durante il periodo estivo. I docenti di “Verso il futuro” saranno consulenti aziendali con esperienza come formatori e imprenditori del territorio. Il programma formativo comprenderà attività di orientamento per allievi e famiglie, testimonianze di giovani imprenditori del territorio, lezioni sui modelli di organizzazione aziendale, orientamento al mercato, basi di gestione economico-finanziaria. Gli allievi impareranno poi a costruire un business plan, a comunicare il proprio progetto, a conoscere il significato di project management. Alla fine dei tre anni tutti saranno pronti a simulare la loro impresa. L'obiettivo è coinvolgere trecento ragazzi nel primo anno di attività del progetto formativo.

Cna Bologna non è affatto nuova alle colla-

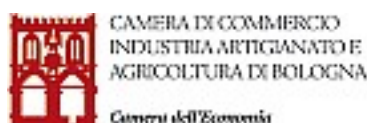


Cinzia Barbieri Segretario Cna Bologna

IN COLLABORAZIONE CON:



CON IL CONTRIBUTO DI:

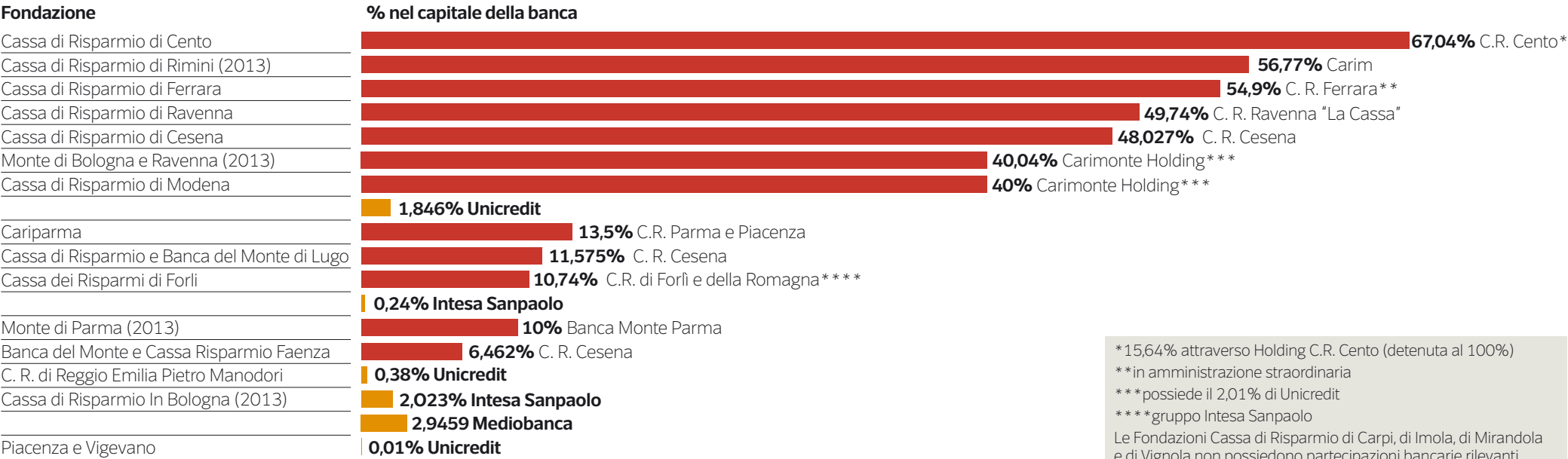


MEDIA PARTNER



MONOPOLI

Il peso delle Fondazioni nelle casse



Fonte: elaborazione sui bilanci 2014 (o 2013) delle Fondazioni di origine bancaria dell'Emilia-Romagna

* 15,64% attraverso Holding C.R. Cento (detenuta al 100%)
** in amministrazione straordinaria
*** possiede il 2,01% di Unicredit
**** gruppo Intesa Sanpaolo
Le Fondazioni Cassa di Risparmio di Carpi, di Imola, di Mirandola e di Vignola non possiedono partecipazioni bancarie rilevanti

centimetri

Una decina di **Fondazioni** in regione taglierà il cordone ombelicale con le banche

Sarà una rivoluzione, anche se ci sono almeno tre anni per affrontarla. Molte tra le 19 fondazioni di origine bancaria dell'Emilia-Romagna — il numero più elevato, fra le 88 operanti in Italia — dovranno ridurre ampiamente la partecipazione di controllo nelle casse di risparmio trasformate in spa negli anni 90; oppure nei grandi gruppi che hanno incorporato alcune casse della regione.

Il Protocollo di intesa sottoscritto il 22 aprile scorso tra ministero dell'Economia e Acri (l'associazione di categoria che, oltre alle fondazioni, associa una quarantina di Casse spa) rivede profondamente le regole di gestione del patrimonio delle fondazioni. Se fossero state già in vigore, i casi Montepaschi e Carige non si sarebbero verificati, o almeno si sarebbero limitati i danni. Ma il Protocollo — ha precisato più volte il presidente di Acri e di Fondazione Cariplo, Giuseppe Guzzetti — non è un

Per diversificare il patrimonio dopo la firma del protocollo Acri-Ministero dell'Economia sulla gestione finanziaria Più che nel resto d'Italia

rimedio tardivo agli scandali, perché era già allo studio.

Tra i criteri, rigorosi, di gestione patrimoniale (sostanziale divieto di indebitarsi e di investire in derivati) si prevede che l'esposizione, diretta o indiretta, verso una sola banca o altro soggetto non possa superare un terzo del patrimonio netto della fondazione. Questa è la regola chiave.

Una delle maggiori concentrazioni riguarda la Fondazione Cassa di risparmio in Bologna, la quale all'apparenza possiede una piccola quota di Intesa Sanpaolo, il 2% derivante dal concambio delle azioni Carisbo, incorporata nel grup-

po milanese; e quasi il 3% di Mediobanca (dati del bilancio 2013). Quelle partecipazioni sono iscritte a bilancio, rispettivamente, per 420 e 379 milioni di euro, e insieme superano il patrimonio netto di 753 milioni di euro. La dismissione imponente, probabilmente già in corso, è facilitata dal fatto che si tratta di partecipazioni quotate: nel bilancio 2014 di Intesa Sanpaolo, Fondazione Carisbo non risulta più tra gli azionisti superiori al 2 per cento.

Situazione analoga per la Fondazione Manodori di Reggio Emilia, perché lo 0,38% di Unicredit, iscritto nel bilancio

2013 per 119 milioni di euro, rappresentava il 75% del patrimonio netto di 158 milioni di euro. Ma anche in questo caso la dismissione era già iniziata ed è facilitata dalla quotazione del titolo.

Non va meglio per Fondazione Cariparma, la maggiore tra le 19 della regione, la cui partecipazione nella Cassa di Parma e Piacenza (in percentuale «solo» del 13,5%) vale quasi 60,4 milioni di euro, l'80% del patrimonio netto di 870. Se si aggiungono i 109 milioni di euro della partecipazione in Intesa Sanpaolo, la quota raggiunge il 92 per cento. La Fondazione Cassa di risparmio di Modena, appena più piccola con un patrimonio netto di 834 milioni di euro, è invece già allineata: il suo 40% in Carimonte Holding vale 207 milioni di euro, un quarto del patrimonio netto di 834. Altri 134 milioni di euro sono investiti in Unicredit.

Le fondazioni minori detengono percentuali importanti delle relative casse trasformate

in Spa (le cosiddette «conferitarie»). La Fondazione Carim possiede quasi il 57% della Cassa di Rimini (fino a qualche anno fa in amministrazione straordinaria), per un valore superiore alla metà del patrimonio netto di 246 milioni di euro. Poco significativo, a causa dell'amministrazione straordinaria e della grave crisi in atto, è il 55% della Cassa di Ferrara detenuto dall'omonima Fondazione. Dovrà invece darsi da fare la Fondazione Cassa di Ravenna, perché la metà della banca «La Cassa» vale il 60% del patrimonio netto di 159 milioni di euro.

Per tutte queste situazioni di partecipazioni in casse non quotate la dismissione è più faticosa, ma beneficia di cinque anni di tempo, anziché tre. Inoltre potrebbe avvenire attraverso la diluizione nel capitale di una holding, come ipotizza la Fondazione di Cento (intervista in basso). La curiosità maggiore riguarda l'uso che le fondazioni faranno della nuova liquidità. C'è chi pen-

sa a una funzione «di sistema» simile a quella già svolta in Cassa depositi e prestiti, con la partecipazione complessiva di un terzo del capitale; e nei nuovi «veicoli» creati dalla stessa Cassa, come CdP Reti, al cui capitale partecipano già 32 fondazioni insieme al colosso cinese State Grid Corporation. Oppure si guarda al Fondo di investimento italiano, nel quale con Abi, Confindustria e CdP, sono entrate grandi banche e perfino l'Istituto centrale delle Popolari, ma non ancora le fondazioni.

Una strategia unica non c'è ancora. E l'Acri non vuole strafare: per ora il regista Guzzetti si gode il successo di un protocollo ratificato ancor prima della firma da 85 fondazioni su 88, che comporterà modifiche statutarie, una rinnovata e più forte vigilanza del ministero dell'Economia, in cambio della salvaguardata indipendenza del patrimonio delle fondazioni.

Angelo Ciancarella
© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Diluiti sì, ma non molleremo il controllo di **Caricento**»

La presidente della fondazione guarda ancora a Carife: «Vorrei salvarla se fosse possibile»

Non vogliamo perdere il controllo della banca

Il nostro patrimonio è intatto nonostante la crisi

di Massimo Degli Esposti

Con un patrimonio di 55 milioni e un budget annuale di appena un milione è la più piccola delle Fondazioni bancarie emiliano-romagnole, ma probabilmente anche la più sana. Ed è l'unica dove da tempo prevale la regola del «matriarcato»: presidente e vicepresidente donne. Se gestione al femminile e dimensione locale siano i segreti della tranquilla solidità della Fondazione Caricento e della banca che controlla al 67% resta tutto da dimostrare. Certo è che anche la giovane neopresidente Cristiana Fantozzi, eletta meno di un mese fa, conferma subito l'intenzione di voler affrontare «con buon senso e piedi di piombo» le due questioni calde di questo inizio 2015: la diversificazione patrimoniale imposta alle fondazioni

dall'accordo sottoscritto fra governo, Abi e Acri e la crisi della gemella ferrarese Carife.

Partiamo dalla questione patrimoniale. Lei ha sottoscritto l'accordo, quindi dovrà diluire la partecipazione nella banca. Ha già in mente come?

«Non ancora. Però un'idea chiara in testa l'abbiamo già: non vogliamo perdere il controllo della banca perché crediamo che uno stretto rapporto fra questa e la fondazione sia la chiave per realizzare la nostra missione in favore del territorio».

Quindi cercherete di cedere parte delle vostre quote «pilotando» l'ingresso dei nuovi soci?

«Abbiamo cinque anni di tempo per farlo e presto daremo mandato a una advisor che ci assista. Le ipotesi sono tante e ne stiamo discutendo anche con altre fondazioni della regione».

Pensate quindi a intese in-



Presidente Cristiana Fantozzi di fondazione Caricento

crociate fra le fondazioni e le rispettive banche?

«Il protocollo Mef-Acri mette paletti precisi alle fusioni fra fondazioni, quindi non so se la soluzione sia percorribile. Tenga presente che noi controlliamo la banca con un 51% di capitale detenuto direttamente e un 16% attraverso una holding. Potrebbe essere quest'ultima lo strumento attraverso cui ridurre la nostra quota, se venisse ceduta ad investitori privati. Di sicuro non abbiamo intenzione di svendere».

Veniamo al capitolo Carife. Siete ancora interessati ad acquisirla?

«Premetto che non voglio parlare a nome della banca, di cui la fondazione è azionista di controllo, ma non gestore. I vertici di Caricento hanno analizzato il dossier Carife per molti mesi e alla fine hanno stabilito di non procedere, alle condizioni date

in quel momento. Ora la ricapitalizzazione a opera del fondo interbancario può cambiare le cose. Personalmente sono molto addolorata per il dramma della fondazione Carife, della banca e dei suoi azionisti e non mi tirerei indietro se si aprisse una possibilità per salvarla. Però Caricento è troppo piccola per affrontare a cuor leggero un onere del genere. La nostra filosofia è non far mai il passo più lungo della gamba. E la solidità della nostra banca è una priorità assoluta».

Siete soddisfatti dei risultati?

«Poco, ma sicuro. Caricento è una delle poche casse italiane che ha sempre distribuito dividendi, pur continuando ad accantonare utili; tanto che non ha più chiesto denaro ai soci dal lontano 2002. Questo ci ha permesso di preservare il patrimonio, praticamente intatto nonostante la crisi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARGO TRACTORS. UNA STORIA DI SUCCESSO TUTTA ITALIANA.



La storia di Argo Tractors è una storia tutta italiana,
fatta di persone, di passione e di innovazione.

Un viaggio nel tempo scandito da tanti trattori di successo che hanno accompagnato
e accompagnano nel proprio lavoro, intere generazioni di agricoltori.

Oggi Argo Tractors guadagna quote di mercato in Italia e all'estero e continua
ad espandersi nel mondo, contribuendo a promuovere il meglio del "saper fare" italiano.
Quello vero.



McCORMICK *Landini*® *VALPADANA*

MONOPOLI

Nuova sanità in Regione, Noemalife si fa avanti

Il vicepresidente Maggioli: «Vogliamo essere parte di questa nuova fase»

Un nuovo grande attore per la pubblica amministrazione e la sanità in Emilia-Romagna, ma non solo. Noemalife saluta l'ingresso all'interno del suo cda dell'imprenditore riminese Paolo Maggioli, titolare dell'omonima Paolo Maggioli spa, e con questo nuovo corso si prepara a dialogare con la Regione Emilia-Romagna per future sinergie che riguardino Asl e ospedali. Nelle prossime settimane infatti l'azienda incontrerà il presidente Bonaccini per illustrare il suo nuovo corso imprenditoriale, sperando così di agganciare la fase di organizzazione e razionalizzazione inaugurata dall'assessore alla Sanità Sergio Venturi. Una mossa che spalanca nuovi orizzonti, anche alla luce del +17% di investimenti nella digitalizzazione della sanità fatti nel 2014 e riportati da uno studio del Politecnico di Milano.

«Illustreremo a Bonaccini lo spirito della nostra iniziativa, vogliamo essere pronti quando l'assessore partirà, razionalizzazione e trasparenza sono la stella polare delle amministrazioni e l'Emilia-Romagna in questo è un punto di riferi-



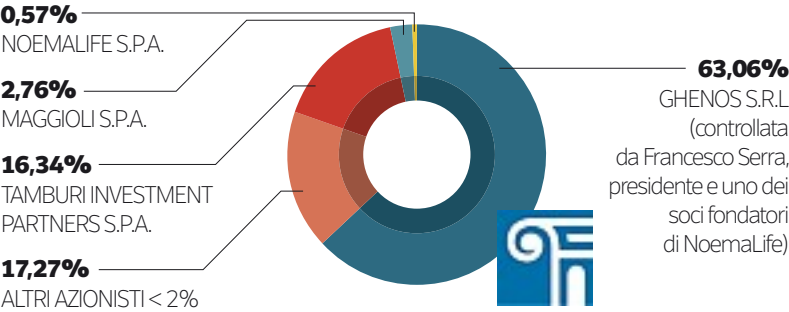
Vertici
Nella foto a sinistra Francesco Serra presidente di Noemalife e a destra Paolo Maggioli, appena eletto vicepresidente

mento – illustra Maggioli, diventato vicepresidente di Noemalife – volerlo diventare ancor di più è obiettivo da perseguire e noi vorremmo essere una parte importante di questa fase».

A fine aprile l'assemblea dei soci di Noemalife, azienda bolognese quotata al Mta di Milano specializzata in software per la sanità, ha ratificato l'entrata nel cda di Paolo Maggioli e Marco Becca, vicepresidente Customer Service & supply Chain di Lottomatica Gtech Roma. Il Gruppo Maggioli di Rimini, leader nella fornitura di prodotti e servizi tecnologicamente avanzati alla pa locale e ai liberi professionisti, era già entrato in Noemalife nel maggio 2014 acquisendo il 2,18% per un controvalore di 1 milione di euro. Ma ha anche effettuato un prestito obbligazionario convertibile da 4 mi-

NoemaLife in cifre

LA COMPAGINE AZIONARIA



Trimestrale 2015

RICAVI OPERATIVI CONSOLIDATI: 15,4 milioni di euro
(+12% rispetto al primo trimestre 2014)

EBITDA ADJUSTED: 0,9 milioni di euro
(+0,2 milioni rispetto al primo trimestre 2014)

INVESTIMENTI: 1,5 milioni di euro
(10% del totale dei ricavi operativi)

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA DEL GRUPPO

in miglioramento nel trimestre di quasi 2 milioni di euro e negativa per 21,7 milioni di euro

Bilancio 2014

- **RICAVI OPERATIVI CONSOLIDATI 67,5 milioni di euro**
(+1,1% rispetto al 2013)
- **EBITDA 11,1 milioni di euro**
(+32,1% rispetto al 2013)
- **RISULTATO DI PERIODO leggermente positivo**
(nel 2013 era stato negativo per 7,7 milioni di euro)
- **PORTAFOGLIO ORDINI 79,1 milioni di euro**
(+6,2% rispetto all'anno 2013)
- **POSIZIONE FINANZIARIA NETTA negativa per 19,5 milioni di euro (al netto del finanziamento soci in conto futura sottoscrizione del prestito obbligazionario convertibile pari a 4 milioni di euro)**

centimetri

Bartolotti, l'anti-Schettino, eroe dei due mari: rimossa la Concordia apre una scuola al Giglio

Non solo piattaforme per l'ad di Micoperi, selfmade man che vive in una casa popolare

«A l Giglio non deve restare traccia della Costa Concordia, nemmeno in fondo al mare». Non è finita, la sfida di Silvio Bartolotti, titolare e capo operativo della Micoperi spa, l'azienda di Ravenna che, in consorzio paritetico con l'americana Titan Salvage, ha risollevato l'infelice nave. «Non vedere più quel relitto sarà un bel vedere», disse poco prima di quel 23 luglio 2014, giorno della ripartenza per Genova, Alvise di Canossa, imprenditore bolognese della logistica avanzata, ex patron della Saima Avandero e soprattutto proprietario dello scoglio fatale all'imbarcazione, oltre che della sovrastante villa che accolse i primi naufraghi. Il destino, dunque, si è divertito a incrociare in uno specchio un po' nascosto di Tirreno le vite di due capitani d'industria emiliano-romagnoli.

Bartolotti, addirittura, risiede in riva all'Adriatico, «in una casa popolare a Punta Marina» che tradisce le origini da self-made man. Classe '45, a 16 anni lasciò gli studi per l'ortofrutta paterna; dal 1976 la navigazione solitaria

Noi lavoriamo sui progetti non sulle disgrazie

Il giovane pilota che ho sponsorizzato ha battuto Valentino Rossi

con la Protan, una srl di verniciature industriali tuttora holding del gruppo. Quindi l'incorporazione della Meccanica Savini, gli appalti dell'Eni e, negli anni 80, l'acquisto delle prime navi aziendali, dalla Sarom di Attilio Monti. Nel 1992, il grande amore: la Micoperi, che, fondata negli anni 40 a Milano per il recupero di relitti navali bellici, in seguito aveva indirizzato i propri palombari nelle infrastrutture petrolifere subacquee, prima del declino e dell'amministrazione straordinaria. «Uno scempio a cui rimediare – ricorda l'attuale ad – ci volle qualche anno, ma con una newco rilevai attività in bonis e marchio. Qualcuno mi dava del pazzo». Altri no: «I primi 630 milioni di lire me li prestò la Banca agricola Cacciaguerra di Russi». A fine anni 90, servivano ancora fondi. «Incontrai una dirigente di Carimonte Fondiario. Non la conoscevo, ma mi guardò bene e mi disse: Lei domani avrà 7 miliardi e mezzo sul conto».

Non deve essere stato difficile restituirli, per un gruppo che oggi, presieduto dal professor Andrea Monorchio, fattura oltre



450 milioni di euro annui e ha 1.200 dipendenti nel mondo. Eppure, tra 2012 e 2013 Bartolotti dovette nuovamente sfidare lo scetticismo mediatico, oltre che le leggi della fisica, sulla riuscita del «parbuckling», il raddrizzamento della Concordia. «Venni a sapere che un'azienda statunitense cercava un partner per la gara. Non volevo sfruttare un evento negativo, ma in corsa

c'erano solo americani, l'Italia rischiava un'altra figura alla Schettino. All'ad della Titan chiai: «Se sei qui per guadagnare e scappare lascia perdere. Perché noi lavoriamo sui progetti, non sulle disgrazie». Ci sono volute, per centrare l'obiettivo, 75 mila immersioni in due anni e mezzo, contro l'uno previsto in origine; e «uno splendido team di 14 nazionalità diver-

Onorificenza
Silvio Bartolotti, ad di Micoperi (terzo da destra) mentre riceve il premio Artiglio dal prefetto Franco Gabrielli

se, unito dal motto "determination and love". Tra i tanti, lui ricorda con estremo affetto l'ex capo della Protezione civile, Franco Gabrielli. «Al primo incontro gli ho detto che tutti ci saremmo messi le divise della Costa e dell'Italia. È un uomo di un'integrità morale unica, è stato un onore averlo come maestro». Si sono rivisti, i due, lo scorso 16 maggio, quando a Viareggio il patron ha ricevuto il Premio Artiglio, una sorta di Nobel dell'ingegneria navale.

La sua città, invece, a dicembre gli tributò il Timone d'Oro, per mano del sindaco Fabrizio Matteucci. Ancora migliori i rapporti con uno dei predecessori, l'oggi scomparso Pier Paolo D'Atorre. E a Ravenna Bartolotti opera tanto per i giovani, un suo vero pallino, finanziando la San Vincenzo de' Paoli, scuola cattolica d'avanguardia; nonché Nicolò Bulega, pilota in erba «che presto esordirà in Moto3, ma ha già battuto Valentino Rossi». In Romagna, nondimeno, qualche problema c'è. E allora i prossimi traguardi sono la costruzione di un liceo proprio al Giglio; e gli investimenti a Ortona, base operativa di Micoperi. Che punta su pale eoliche off shore e, con lo spin-off Blue Growth, sulla produzione di molecole naturali, da usare in agricoltura, dalle microalghe marine. «In Abruzzo, quando vado, sembra che vedano la Madonna – dice il patron – A Ravenna ho comprato un'area edificabile nel 1987 e ancora non ho i permessi per l'intervento progettato. Fate un po' voi».

Nicola Tedeschi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

CREDITPARTNER DA 20 ANNI PROTEGGE CON coface I VOSTRI RISCHI COMMERCIALI

IN EMILIA ROMAGNA OPERA LA PIU' GRANDE AGENZIA EUROPEA DELLA coface
SPECIALISTA DELL'ASSICURAZIONE DEI CREDITI IN ITALIA E ALL'ESTERO E
NEL RILASCIO DI GARANZIE FIDEJUSSORIE A BENEFICIARI PUBBLICI E PRIVATI.



I VOSTRI RISCHI COMMERCIALI, SOTTO CONTROLLO

ASSICURAZIONE DEI CREDITI, CAUZIONI E C.A.R. • INFORMAZIONI E RATING • RECUPERO CREDITI
LA GESTIONE DEI CREDITI È UN ELEMENTO CHIAVE PER GARANTIRE VALORE ALL'IMPRESA. LA MISSIONE DI COFACE È DI AGEVOLARE LE ATTIVITÀ COMMERCIALI DELLE IMPRESE A LIVELLO GLOBALE ATTRAVERSO UNA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI E SERVIZI VERSATILI ED EFFICIENTI: INFORMAZIONI SULLA SOLVIBILITÀ DEI PARTNER COMMERCIALI, RATING AZIENDALI, ASSICURAZIONE E GESTIONE DEI CREDITI, FACTORING. L'OFFERTA DI COFACE È PROGETTATA PER CONSENTIRE ALLE AZIENDE DI GESTIRE E PROTEGGERE CON CURA I PROPRI CREDITI E DI LAVORARE IN TUTTA SICUREZZA, IN ITALIA E ALL'ESTERO.

WITH COFACE, TURN EVERY CLIENT INTO A GOOD CLIENT

AGENZIA GENERALE DELL'EMILIA ROMAGNA CREDITPARTNER S.R.L.

MARIO BOCCACCINI, LUCA BOCCACCINI, MARCO FERRARI

GIUSEPPE DELVECCHIO, MANUELA CASTAGNETTI, GIOVANNI FERRARI, FRANCESCO ORIOLI

SEDE PRINCIPALE LEGALE ED AMMINISTRATIVA:

RAVENNA - VIA MEUCCI 1 - 48124 TEL.0544 408911 FAX 0544 408907

SEDE DI BOLOGNA - VIA MASSARENTI 14/B - 40138 | TEL. 051 4299001 - FAX 051 4292985

SEDE DI MODENA - VIA VELLANI MARCHI, 80 - 41126 | TEL. 059 359364 - FAX 059 346321

SEDE DI PARMA - PIAZZA C.A. DALLA CHIESA 3 - 43100 | TEL. 0521 798276 - FAX 0521 707724

SEDE DI REGGIO EMILIA - VIA ROMA 22 - 42121 | TEL. 0522 580737 - FAX 0522 580736

INNOVATORI

Gli emiliani fanno la fila In Silicon valley a scuola di **startup**

Non solo formazione, ma anche chance per il futuro. Il racconto di chi ci è stato

A scuola d'impresa sui banchi della Silicon Valley. La fetta d'Emilia che guarda Oltreoceano è sempre più ampia e spopolano anche le occasioni per andare a imparare nel cuore pulsante dell'innovazione tecnologica mondiale dove sono nati Apple, Google, Facebook, Amazon e tanti altri colossi.

Non solo formazione, ma tante chance per il futuro: «Al punto che dopo tre anni di viaggi per studio, abbiamo individuato dei potenziali partner con cui le nostre startup potrebbero stringere eventuali accordi». Lo dice Francesco Baruffi, di Democenter-Sipe, il centro per l'innovazione e il trasferimento tecnologico dell'Università di Modena e Reggio Emilia, che la scorsa settimana ha portato in Silicon Valley quattro startup modenesi, selezionate su tredici candidature da un comitato tecnico che le ha individuate in base al



Baruffi

In un solo step si arriva a un manager di una multinazionale

Seralessandri
Il fallimento non è una macchia nella carriera ma un'opportunità di crescita

loro potenziale innovativo e alle possibilità di successo in Usa.

Si tratta di Mind, giovane startup della domotica che ha messo a punto un agglomerato di servizi avanzati per il monitoraggio delle attività domestiche; Evensi, il motore di ricerca degli eventi (fino a 28 milioni) in tutto il mondo individuati in base ai propri interessi e alla vicinanza; Ufoody, shop on line dedicato al cibo regionale di qualità; Hopenly, società che si occupa di raccogliere e analizzare big data per le aziende. Un tour tutt'altro che turistico. Come è andato? «I ragazzi sono stati massacrati dai consulenti americani — racconta Baruffi — ma è quello che volevamo, cioè dei feedback importanti ed efficaci. La cosa più incredibile in Silicon Valley — aggiunge — è la velocità dei processi, in un solo step si riesce ad arrivare a un manager di una multinazionale e a farlo in maniera del tutto

informale. Un modo per chiudere business in tempi brevi». Per facilitare il tutto Democenter ha stretto anche un accordo con uno spazio di coworking a San Francisco dove possono appoggiarsi gli startupper modenesi che vogliono restare a lavorare in Usa. E da noi organizza scambi di conoscenze: la scorsa settimana una delegazione Usa ha visitato il Tecnopolo a Mirandola e la Lean, azienda di Medola specializzata in prodotti medicali ed elettromedicali.



Trasferta da sinistra Barbara Vecchi (Hopenly); Alessandro Tioli (Mind); Pascal Finette (Singularity University); Andrea Tagliazucchi (Evensi); Luca Panini (Mind)

Ma anche Bologna fa da ponte con l'America. Ci pensa l'Istituto italiano di imprenditorialità, «con due borse di

studio — spiega il direttore esecutivo Bruno Iafelice — una nel settore Life Science e un'altra per le giovani imprenditrici, e organizza periodicamente trasferte per ricercatori, imprenditori, manager interessati a mettere su un proprio business». «Qui si impara la possibilità di fare network — racconta da San Francisco Maria Seralessandri, giovane imprenditrice partita grazie al bando bolognese — e si impara anche a sbagliare. Il fallimento non è una macchia nella carriera ma un'opportunità di crescita».

Ma anche Bologna fa da ponte con l'America. Ci pensa l'Istituto italiano di imprenditorialità, «con due borse di

studio — spiega il direttore esecutivo Bruno Iafelice — una nel settore Life Science e un'altra per le giovani imprenditrici, e organizza periodicamente trasferte per ricercatori, imprenditori, manager interessati a mettere su un proprio business».

«Qui si impara la possibilità di fare network — racconta da San Francisco Maria Seralessandri, giovane imprenditrice partita grazie al bando bolognese — e si impara anche a sbagliare. Il fallimento non è una macchia nella carriera ma un'opportunità di crescita».

Mara Pitari

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'esperienza

E l'ateneo ferrarese studia come importare l'ecosistema californiano

Si scrive «Design Thinking», si legge «empatia, creatività e razionalizzazione». Il mix è made in San Francisco, ma il suo jolly è l'internazionalizzazione. Il maggior focus sugli studenti anziché sui docenti e sui ricercatori è la differenza rispetto all'università italiana. Ma vincente è anche la diversa concezione del tempo: «Se in Italia abbiamo gli incubatori, dove le imprese restano parcheggiate anche per anni, in Silicon Valley spopolano invece gli acceleratori, che ospitano le startup generalmente per sei mesi prima che queste possano camminare sulle proprie gambe». Adele Del Bello, responsabile della Ripartizione Ricerca dell'Università di Ferrara, dipinge in pochi tratti le caratteristiche uniche della cultura d'impresa nell'«eco-sistema Silicon Valley».

È così che lo chiamano gli addetti ai lavori. Ed è bene che ci si abitui, perché in tanti stanno cercando di ispirarsi a questo esempio. Lei, Adele Del Bello, per prima: assieme ad altri amministrativi che si occupano di trasferimento tecnologico in 14 università italiane, ha partecipato a febbraio scorso a un «Entrepreneurial journey» a San Francisco, organizzato dall'associazione Netval e dal venture incubator M3i. «In Italia lo spirito di innovazione non manca, ma possiamo ancora trasferire di più la ricerca all'impresa», riassume Del Bello dopo la full immersion americana. E sono già nate delle iniziative ferraresi: l'incontro ad aprile scorso di 80 studenti a tu per tu con gli imprenditori è il primo, «ma organizzeremo dei cicli tematici con le associazioni del territorio».

M. P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MUSICA INSIEME

FONDAZIONE

I CONCERTI 2015 | 2016

ABBONAMENTI IN VENDITA

Biglietteria Auditorium Manzoni (Via de' Monari 1/2, Bologna)
dal lunedì al sabato – orario: 15-18,30

- **fino a mercoledì 10 giugno:** rinnovo abbonamenti in prelazione
- **da mercoledì 17 giugno:** vendita nuovi abbonamenti

Per informazioni: **MUSICA INSIEME** Tel. 051 271932
info@musicainsiemebologna.it – www.musicainsiemebologna.it

INNOVATORI

«Bar Sport» addio I pubblici esercizi diventano la piazza 2.0

In regione il settore fattura l'8,3% del totale nazionale e dà lavoro a 31 mila persone

Chi è



● **Matteo Musacci**, presidente nazionale giovani Fipe e vicepresidente e nazionale Confcommercio

C'è un settore in Emilia-Romagna che, nonostante la crisi di questi anni, continua a dare lavoro a più di 31 mila persone, senza tener conto degli impieghi stagionali, e il cui fatturato nel 2014 si è aggirato intorno al miliardo e mezzo di euro: l'8,3% di quello nazionale. Un settore che in modo camaleontico segue i cambiamenti socioeconomici e soddisfa un pubblico sempre più attento e preparato.

È il mondo dei bar, dei ristoranti e dei locali. Dei pubblici esercizi, che dagli anni 80 a oggi hanno cambiato più volte veste. Se una volta c'erano il semplice bar di proprietà delle torrefazioni, la pasticceria e la gelateria, tre tipologie di locali dove consumare e basta, oggi questi esercizi sono diventati un luogo che sostituisce una piazza, in cui incontrarsi e trascorrere del tempo in compagnia: bevendo un caffè, pranzando insieme ai colleghi di lavoro o passando delle serate ascoltando buona musica e di un cocktail. A

dirlo è l'ultimo rapporto della Federazione italiana pubblici esercizi (Fipe). «La panoramica è ampia — spiega Matteo Musacci, presidente nazionale Giovani Fipe e vice presidente nazionale Giovani Confcommercio — perché è cambiato il quadro socioeconomico, ma negli anni sono mutate pure le abitudini e i servizi a disposizione del cliente, che in casa può trovare un prodotto per cui prima andava al bar. Oggi, per esempio, con il caffè a capsule si spinge un bottone e via, oppure c'è il prodotto surgelato pronto in pochi minuti per la colazione. È una sfida continua fronteggiare la grande industria, molti purtroppo l'hanno persa, perché sono tanti quelli che in questi anni non ce l'hanno

Primato

Bologna batte gli altri capoluoghi per numero di addetti (6.458) e di locali (2.660)

fatta. Nell'ultimo quinquennio l'innovazione si è dimostrata l'unica via per cambiare rotta, a parte per chi ha locali storici, che con la propria tradizione resistono. Poi tutte le città hanno storie diverse, ma tutte stanno reagendo, da Ferrara. In cui sono fallite molte imprese con il terremoto, a Parma e Cesena, per esempio. che stanno lavorando molto bene».

E se dal 2010 la crisi non ha risparmiato neanche questo settore — perché nel 2014 in Emilia-Romagna a fronte dell'apertura di 697 imprese hanno cessato la propria attività in 1.153 — i dati dell'occupazione sono comunque positivi: «Il nostro — continua Musacci — resta comunque uno dei settori che crea più posti di lavoro, per la stagionalità, per le feste, o anche per moda. Grazie anche a programmi come MasterChef, per esempio, che spingono nel nostro settore persone sempre più interessate a imparare cosa c'è dietro a tutto il mondo enogastronomico. In diverse camere di commercio è possibile vedere come all'in-

L'Emilia-Romagna al bancone nel 2014

Imprese iscritte e cessate

	attive	iscrizioni	cessazioni	saldo
Bologna	2.660	133	207	-74
Ferrara	1.052	63	113	-50
Forlì - Cesena	1.047	58	113	-55
Modena	1.524	103	139	-36
Piacenza	964	39	65	-26
Parma	1.200	62	119	-57
Ravenna	996	66	103	-37
Reggio Emilia	1.286	84	114	-30
Rimini	1.154	89	180	-91
Emilia Romagna	11.883	697	1.153	-456
Totale Italia	149.085	8.236	13.256	-5.020

Lavoratori (anno 2013)

	dipendenti	addetti	caffè	cappuccino	panino
Bologna	3.822	6.458	1,07	1,41	2,96
Ferrara	1.301	2.199	1,07	1,37	1,95
Forlì - Cesena	1.772	2.994	n.d.	n.d.	n.d.
Modena	2.163	3.656	1,05	1,37	2,81
Parma	1.730	2.924	0,99	1,38	3,08
Piacenza	1.200	2.029	1,00	1,34	2,84
Ravenna	2.198	3.714	1,02	1,36	3,35
Reggio Emilia	1.743	2.946	1,04	1,34	3,68
Rimini	2.696	4.557	1,01	1,33	3,38
Emilia Romagna	18.626	31.477	1,04	2,06	4,54
Totale Italia	213.886	361.467	0,94	1,27	2,98

Fonte: Fipe

centimetri

terno dei pubblici esercizi si registrano diverse assunzioni». Gli addetti ai lavori in Emilia-Romagna nel 2013 erano 31.447. La provincia che ne conta di più è Bologna con 6.458, a seguire Rimini con 4.557. Mentre sono emiliane le prime tre città in cui ci sono più

locali: Bologna in testa con 2.660 esercizi, seguita da Modena e Reggio Emilia. La prima provincia romagnola è Rimini con 1.154 attività. Subito dopo Forlì-Cesena e Ravenna.

Maria Centuori

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OGNI OCCASIONE È BUONA PER PROTEGGERE LA TUA PELLE

Vivi il sole
Proteggiti e
RISPARMA

1 + 1 = 3

Acquista 3 prodotti solari il meno caro IN OMAGGIO

...e in più IN REGALO una BORSA MARE

Acquistando 1 prodotto solare SCONTO 10%



delle marche
EAU THERMALE Avène Eucerin LIERAC SUNIFIC LAROCHE-POSAY Polysianes Biodère VICHY RILASTIL ANGSTROM

La promozione è valida fino al 31 Agosto 2015 sia sui prodotti solari che sui prodotti doposole. Prodotti disponibili fino ad esaurimento scorte. Chiedi informazioni al tuo Farmacista!

E in più...siamo sempre più "buoni"

dal 21 Maggio
al 2 Giugno 2015

se i 3 prodotti acquistati sono della linea solare
EAU THERMALE
Avène
ricevi un

BUONO SCONTO

€5*

*Spendibili su prodotti di parafarmaco.



Valido fino al 30 Giugno 2015

Farmacia Comunale
www.farmaciapertutti.it

Ci puoi trovare a: Bologna - Borgonuovo di Sasso Marconi - Casalecchio di Reno
Castel S. Pietro Terme - Castelmaggiore - Castenaso - Crespellano - Longara - Monzuno
San Giovanni in Persiceto - San Lazzaro di Savena - San Vincenzo di Galliera - Vidiziatico

LloydsFarmacia
vivi la salute
www.lloydsfarmacia.it

Dietro al bancone è tempo di **bartender**

Parlano i titolari dei locali che hanno saputo reinventarsi: non più solo somministrazione, ma attenzione ai cambiamenti della clientela, stage con giovani chef e nuove pietanze

Chi è



● **Baristi**
Dall'alto
Alessandro
Battazza,
creatore di
Liévita a
Riccione; Daniele
Dalla Pola del Nu
Lounge Bar di
Bologna; Jimmy
Bertazzoli
titolare del
Mo.Wa. di Marina
di Ravenna

Non c'è un cilindro da cui tirare fuori una soluzione per combattere la crisi di questi anni. Quel che occorre, a dire di quanti hanno un locale pubblico e hanno resistito, sono professionalità, qualità, formazione e passione. Eccoli gli ingredienti per il cocktail perfetto, almeno stando a tre dei bar più à la page fra gli oltre 11 mila che affollano strade e piazze dell'Emilia-Romagna. Sono il Nu Lounge Bar di Bologna, il Mo.Wa di Marina di Ravenna e il Liévita di Riccione: non semplici somministratori, bensì bar e ristorante i primi due, «forno-caffetteria» il terzo.

Tra i titolari c'è chi da piccolo ha fatto questo mestiere, e chi come Alessandro Battazza di Liévita, da architetto un bel giorno di dieci anni fa ha deciso di seguire il proprio istinto da pasticciere, e dopo anni all'estero, di corsi con grandi maestri della pasticceria, nel 2012 ha aperto il suo locale a Riccione: «Mi sono reso conto della saturazione da cibo industriale che c'era in giro — spiega entusiasta —, e nella mia città c'era il bisogno di tornare al cibo di una volta, quello con cui sono cresciuto. Non ho inventato nulla, semplicemente ho riscoperto il valore del sapore». Battazza non si è lasciato impaurire dalla crisi e ha investito su



Interni
Una veduta dei locali di Liévita, il bar-forno di design che ha aperto a Riccione in zona stadio

un locale: «Il nuovo fa paura, ma credo che con il tempo possa diventare tradizione». E la sua filosofia lo ha ripagato in questi tre anni: per Gambero Rosso è tra i migliori bar d'Italia del 2015, mentre tutto l'anno il suo laboratorio è frequentato da stagisti dell'Alma, la scuola internazionale di cucina italiana di Parma.

Sulla formazione hanno investito pure i titolari del Mo.Wa di Marina di Ravenna: «Chi studia in questo settore va avanti — racconta il bartender Jimmy Bertazzoli — questa crisi ha tirato fuori la meritocrazia. Si è alzata

la qualità da offrire a un cliente sempre più attento». Nata come steak house, oggi Mo.Wa è specializzata nel servire anche crudité di mare e cocktail di frutta fresca. Dal 2011 i titolari hanno aperto una scuola di alta formazione per barman, con docenti che arrivano da tutta Europa.

Chi invece gira il mondo per insegnare e imparare costantemente è Daniele Dalla Pola, barman al Nu Lounge, tra i maggiori esponenti in Italia del Tiki, la filosofia tropicale per i cocktail dal gusto esotico che alterna rum da tutto il mondo e distillati dei Caraibi. A Bologna ha inven-

tato l'«americano bolognese». «Il nostro locale ha quattordici anni, ma di ritorno da un lungo viaggio, nel 2010, parlando con i miei tre soci, abbiamo deciso di rivoluzionarlo. Gradualmente, coinvolgendo il cliente, spiegandogli la nostra scelta: cocktail tropicali e spettacolarizzazione. Avevamo 85 tipi di vodka, oggi ne abbiamo solo una. Da allora abbiamo investito sul rum da tutto il mondo. Ne abbiamo 220 tipi. Con la crisi abbiamo fatto delle rinunce privilegiando però il prodotto che ci caratterizza».

M. C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le cifre

18
miliardi

È il fatturato registrato nel 2014 per l'intero settore da Nord a Sud

1,5
miliardi

Sono invece ricavi registrati l'anno scorso da caffè e bar in tutta la regione Emilia-Romagna

0,8
per cento

È la percentuale di variazione dei dipendenti dei pubblici esercizi in regione, in lieve aumento

0,94
centesimi

È il costo medio di una tazzina di caffè in Italia registrato a gennaio. Negli ultimi anni il processo di rallentamento della dinamica dei prezzi è stato robusto e progressivo

LA PIADINA DA OGGI SI CHIAMA COSÌ:

Orla!



LA PIADINA COL PUNTO ESCLAMATIVO

MARCO
GERBELLA
ORAFI
RAVENNA

design: gianpiero gerbella foto: danielle casadio/ra



www.marcogerbella.it

La collezione **Piccole Gioie** è disponibile presso

Blondi Modena - **Camparini** Reggio Emilia / Parma - **Cenciarini** Riccione - **Errani** Faenza - **Fugazzi** Piacenza
Giacobazzi Gioielli Bologna - **Gioielleria RT** Cento - **Guardigli** Milano Marittima / Cesena
Marco Gerbella Ravenna - **Pesaresi** Cattolica - **Ronchetti** Nonantola - **Valenti** Monticelli Terme - **Zironi** Bologna

INNOVATORI

Smau torna a Bologna tra fabbrica 4.0 e città intelligenti

Giovedì e venerdì la kermesse per scoprire le tecnologie e le idee imprenditoriali più innovative

A Bologna Fiere il mondo della ricerca industriale si unisce con quello delle imprese e degli investitori internazionali in una due giorni fitta di eventi. Giovedì e venerdì Smau, la piattaforma indipendente che aiuta manager e aziende ad evolversi, e R2B - Research to business (in collaborazione con Aster) tornano assieme per festeggiare la decima edizione del Salone internazionale della ricerca industriale. Protagonisti saranno oltre 50 casi di innovazione, 40 solo locali, che potranno raccontare la loro esperienza in una regione seconda in Italia per numero di startup e di incubatori. Tra le prime e i secondi, solo qui se ne contano 337, uno in più rispetto al Lazio e quasi la metà rispetto alla Lombardia. Al Salone saranno presentate tante idee, tutte nate in casa. Da Getcoo, l'app che permette di riconoscere un monumen-

to con una foto, a Giunko, l'app per la raccolta differenziata, a Makerleaf, l'enciclopedia dedicata alla raccolta e organizzazione di progetti per stampanti 3d, a Tortellino Hpc che ha creato con un liquido vegetale un sistema di raffreddamento per pc fino ad arrivare a Remmy, il primo segnale bebè per auto progettato da due bolognesi. «Dopo l'ennesimo caso di una bimba morta perché dimenticata in macchina ci siamo detti "facciamolo!"»: creiamo un prodotto che faccia in modo che non accada mai più», racconta Michele Servalli: con Carlo Donati nel 2013 ha dato vita a un sensore a pressione che

Smart city
Fidenza utilizza i droni per mappare il territorio e rimuovere l'amianto

viene posto sotto al seggiolino ed è collegato all'accendi sigari che a sua volta segnala lo stato del motore, acceso o spento. «Se si dimentica il figlio in auto, il sensore suonerà. Solo negli ultimi 15 anni sono deceduti 700 bambini in questo modo, ma secondo la psicologia il fenomeno è più diffuso di quanto si creda», osserva Servalli. E oltre al caso dei due papà inventori, in programma ai padiglioni 33-34 ci saranno anche gli esempi di 50 laboratori e centri di ricerca della regione, le innovazioni tecnologiche dei protagonisti dell'industria digitale, incubatori, parchi scientifici, oltre a 70 workshop, convegni e iniziative di networking in programma. Il tema di questa edizione numero dieci sarà la «Fabbrica 4.0» che vedrà diversi attori, tra aziende digital e startup, presentare al pubblico i loro prodotti dedicati al settore manifatturiero. E in particola-



Invenzioni Un fotobioreattore usato per illuminare alla scorsa edizione di Smau

re di Emilia-Romagna si parlerà nell'area Mak-Er, in cui saranno disponibili maker e artigiani digitali provenienti da tutto il mondo e in cui si discuterà di stampa 3d, fablab, internet degli oggetti e realtà aumentata. Fra i vari premi previsti, ci sarà pure il titolo «Smart Communities» per chi si è distinto nella realizzazione di progetti di sviluppo delle città intelligenti. Dal Comune di Fidenza che ha avviato un progetto con la startup AeroDron Srl. Lo scopo? Utilizzare i droni per la mappatura energetica del territorio e la rimozione dell'amianto. I dati prodotti per-

metteranno di avviare il piano di rigenerazione urbana comunale. O ancora in gara ci sarà l'esempio di Bologna dove il Centro di documentazione delle donne ha coinvolto 40 persone, per lo più di sesso femminile, per dare vita a R@W - Recycle @ Women: un progetto nato per incoraggiare l'artigianato digitale dei cittadini e dei migranti, promuovendone il superamento del digital divide e del gap di genere nella partecipazione alle tecnologie. L'evento è gratuito, previa registrazione su www.smau.it.

Francesca Candioli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Startup

Tante in Emilia, ma devono sopravvivere

S secondo il Cerved, con 373 startup nate l'anno scorso siamo la terza regione per densità (3 ogni cento imprese) e la prima tra le grandi aree manifatturiere. Ravenna e Ferrara, con un rapporto di 4,1, sono terze a pari merito tra le città e Modena è quarta con 3,8. Questo grazie agli strumenti messi in campo da Regione, Aster, università e privati (per esempio Enel, Telecom, e Legacoop) come ha spiegato l'assessore alle attività produttive Palma Costi durante «Startup per crescere» organizzata da Green social festival. Ora, secondo il direttore di Aster Paolo Bonaretti, bisogna farle sopravvivere, come è avvenuto per quelle promosse dal progetto Spinner, ancora attive nel 77% dei casi. Per questo è necessario l'intervento di imprese consolidate, che le finanzino o le acquisiscano una volta sviluppata l'idea innovativa. A questo fine Domenico Arcuri, ad di Invitalia, ha anticipato che costituirà un fondo di venture capital con una dotazione di 50 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nasce Corriere Imprese

Il nuovo supplemento dedicato all'Economia dell'Emilia Romagna

Imprese, innovazione, credito, mondo del lavoro...
Il racconto di una realtà imprenditoriale, a cura della redazione del Corriere di Bologna.
Corriere Imprese: il settimanale che aiuta a capire il dinamismo del territorio.

In edicola in tutta la regione ogni lunedì dal 27 aprile con il Corriere della Sera

FOOD VALLEY

Le colture **hi-tech** del Civ di Ferrara progettano l'ortofrutta del domani

Viaggio nei «demofield» di Lodi tra mele iperresistenti e fragole che crescono prima

L'agricoltura high tech emiliano-romagnola si fa conoscere oltre i suoi confini.

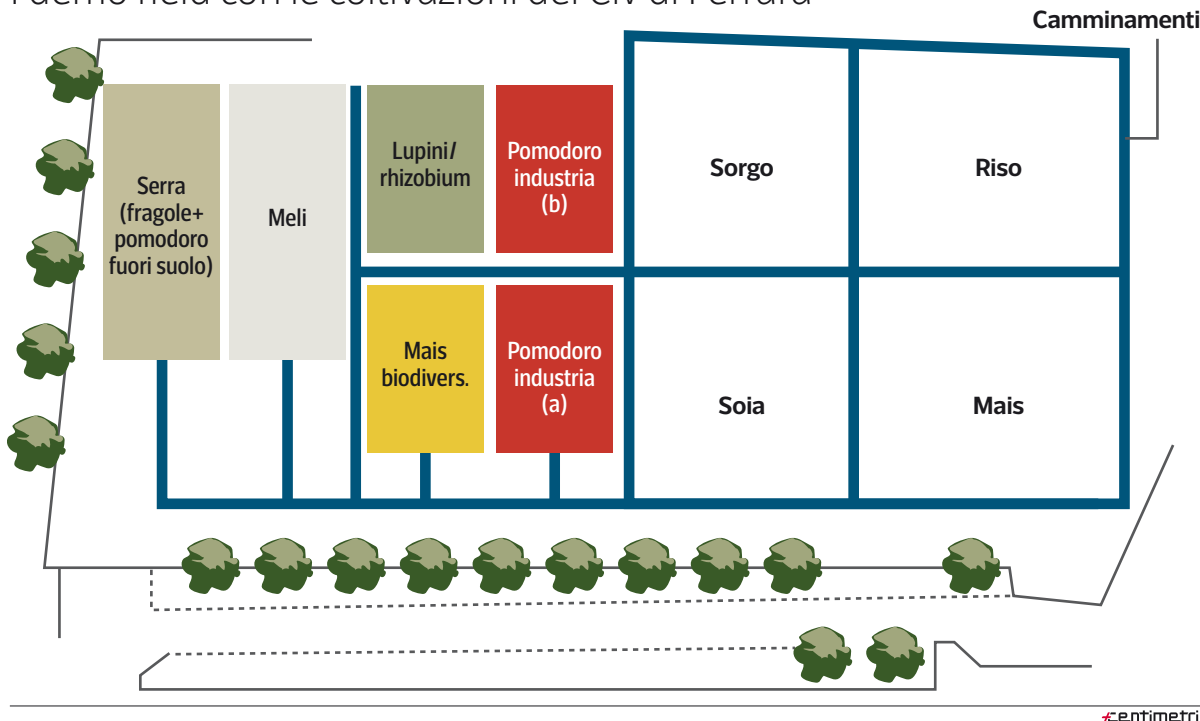
Al Parco Tecnologico Padano di Lodi, tecniche agronomiche innovative a braccetto con il miglioramento genetico delle colture aiutano a nutrire in modo sostenibile il pianeta lungo un percorso incastonato tra campi di prova dimostrativi: si chiamano «demo field» e lasciano facilmente intravedere e immaginare il domani di frutta e verdura.

Corriere Imprese si è fatto accompagnare dal Centro Innovazione Varietale (Civ) di Ferrara, uno dei più importanti in Europa che, qui, nel meletto del futuro ha piantato quattro nuove varietà: Smeralda, Gaia, Fujon e Modi. «Sono mele naturalmente resistenti alla ticchiolatura, nota ai produttori come la patologia più diffusa e costosa da debellare sia per l'ambiente che per il portafoglio perché richiede numerosi trattamenti chimici soprattutto durante le stagioni umide e piovose», spiega la direttrice Marica Soattin.

«Smeralda, Gaia e Fujon — continua la responsabile del Civ — sono distribuite sotto il brand Sweet Resistant che di fatto indica i due plus: il sapore dolce e la naturale resistenza. Modi è invece il marchio della varietà CIVG198*, una mela rossa dal sapore ben equilibrato in termini di dolcezza e acidità che viene preferibilmente coltivata laddove sussistano condizioni climatiche con un buon differenziale di temperatura tra il giorno e la notte».

Le piante e i frutti Modi sono prodotti in diverse aree del mondo dall'Unione Europea agli Usa, dalla Russia all'Australia, con la collaborazione di vivaisti, produttori e commercianti. «Ci crediamo molto e il numero di partner continua a crescere. Attualmente — precisa soddisfatta

Il demo field con le coltivazioni del Civ di Ferrara



Soattin — sono circa 800 gli ettari messi a dimora con una produzione complessiva sulle 26 mila tonnellate».

Per la Fujon, invece, è in atto dal 2013 un progetto quinquennale che prevede la coltivazione su tutto il territorio europeo di 750 ettari. Al singolo produttore, o alle organizzazioni di produttori (Op), è richiesta una soglia minima d'accesso di 10 ettari e l'acquisto dei diritti di impianto attraverso una fee iniziale. «A oggi — elenca con i dati alla mano — hanno aderito 11 Op italiane e un gruppo ungherese per una sottoscrizione totale di 370 ettari».

Nei demo field di Lodi sono protagoniste anche le fragole del Civ, alimentate con un sondino in un substrato di fibra di cocco e senza al-

cun bisogno di terra.

C'è la varietà Clery che «si adatta bene a diversi tipi di colture: fuori suolo, in suolo ma anche in serra riscaldata come sono soliti fare in Olanda». Tra le caratteristiche da rimarcare, l'elevata qualità del frutto e la precocità: «In ogni ambito di produzione è la prima ad essere raccolta e in Belgio, con la tecnica della forzatura, è pronta addirittura a inizio marzo».

Proprio per la sua versatilità, è stato possibile diffonderla in paesi extra-Ue come il Canada. Anche i produttori dell'Emilia-Romagna sono riusciti a valorizzarla bene e a spuntare ottimi prezzi in particolare alle aste. «È unica nel suo genere — osserva ancora la direttrice — e rappresenta il benchmark di ri-

ferimento per i mercati del Nord Europa quali Germania, Belgio, Olanda».

Poi ci sono altre cultivar davvero molto promettenti nella serra computerizzata di circa 500 metri, come Linosa che di pari passo alla giovane e rifiorante Murano produce fino ai primi di ottobre ed ha già guadagnato un posto in prima fila nei mercati internazionali (la Murano, per intenderci, è diventata la fragola di riferimento della nota catena di supermarket del Regno Unito Sainsbury's).

Nel corso della sua trentennale attività di miglioramento genetico, il Civ ha rilasciato 45 varietà tra melo, fragola e pesco. «Ora stiamo puntando su programma di breeding Italia-Messico — racconta in chiusura Soattin — che sfrutta il nostro know-how allo scopo di ottenere nuove cultivar di fragola da diffondere in areali oltre oceano così come in Europa e nel bacino del Mediterraneo».

B. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La novità

A Bologna



L'ortobio 2.0 è realtà
Con Lune Buone acquisti online e la spesa arriva a casa

A Bologna è arrivato l'ortobio 2.0. Salse, succhi di frutta, cereali, olio e pasta secca selezionati da varie aziende della regione arriveranno direttamente a casa. L'idea è di Marco Cattani, classe 1975, che ha smesso di fare l'ingegnere e ha dato vita a «Lune Buone». Un portale web di facile accesso che permette di acquistare online e farsi consegnare a domicilio prodotti ortofrutticoli di stagione, ma non solo. Dalle marmellate al miele per arrivare al vino. Tutto fresco e rigorosamente bio. «Penseremo noi, ogni settimana e per tutto l'anno, a comporre la cesta con i prodotti biologici che l'utente ha indicato online fra i propri preferiti — spiega Cattani — ed effettueremo la consegna nel giorno, nel luogo e nell'ora scelti». La frutta e la verdura selezionate saranno di stagione e raccolte al mattino poche ore prima della consegna, nei limiti delle possibilità di reperire i prodotti. Si tratta di un'idea imprenditoriale che, oltre a promuovere uno stile di vita sana, sostiene l'economia del territorio avvicinando i consumatori ai produttori locali. «Scegliendo prodotti freschi e raccolti secondo la loro maturazione si porterà in dote al palato una ricchezza unica di sapori. Cambiare i cibi in tavola secondo le stagioni vuol dire diversificare in automatico l'apporto di vitamine, sali minerali e altri nutrienti di cui il nostro organismo necessita», conclude Cattani, fondatore di www.lunebuone.it

F. C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 5 giugno
Assemblea pubblica di Unindustria Forlì-Cesena alle 18 al teatro Verdi di Cesena.

● 3 giugno
Dalle 14.30 alle 17 il seminario «Fatturazione elettronica: obblighi e opportunità» nella sede di Unindustria Reggio Emilia

● 9 giugno
L'Università di Parma organizza alle 15 il seminario «Il rischio da Agenti Fisici negli ambienti di lavoro» nel plesso Biotecnologico o integrato d'Ateneo.

● 9 giugno
Al Palazzo degli affari di Bologna una giornata di incontri tra il referente del progetto America Latina, Francesco Pannocchia, e le imprese bolognesi interessate. Dalle 10

● 15 giugno
Al via il master Gelato Store Management alla Carpigiani Gelato University di Bologna. In cattedra saliranno anche lo chef stellato Davide Oldani e gli imprenditori Federico Grom (Grom) e Nicola Greco (Rivareno).

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

Primavera, è tempo di **patate** novelle Ma bisogna consumarle subito

«**Q**uando parte bene il prodotto novello vuol dire che la campagna si preannuncia positiva». Così Alberto Zambon, presidente del Consorzio Patata di Bologna dop, azzarda rosee previsioni sulla stagione appena iniziata. Sorridono i produttori emiliano-romagnoli di primaticcia, pronti a spuntare un buon prezzo vista l'alta quotazione del prodotto proveniente dal Sud (Sicilia, Campania e Puglia) che si attesta sui 70-75 centesimi al chilo (fonte: Cso).

Con un ciclo di semina e raccolta molto breve, intorno agli 80-90 giorni, la patata primaverile si connota per la buccia davvero sottile e delicata quindi va consumata subito. Come riconoscerla? Se è novella, la superficie del tubero si solleva facilmente col pollice. «Infatti, per evitare ammacature, va raccolta esclusivamente a mano», spiega Roberto Mattei che a Bagnarola di Budrio (Bo) ne produce 150 quintali l'anno della varietà Adora,

forma ovale e pasta gialla, tipica dell'hinterland bolognese tuttavia molto diffusa pure in Campania. Poi dal campo, senza lavarla, la trasporta in cassa fino alla vendita all'ingrosso perpetuando una tradizione di famiglia oramai quarantennale. «Il tubero abbucciato, privo di macchie e lavato — fa notare la differenza il breeder Bruno Parisi — è un prodotto da scaffale (prezzi a partire da 1,2 a 1,5 euro/kg), molto bello a vedersi però meno serbevole».

Anche la Romagna esprime una sua preferenza. Stiamo parlando della varietà Jaerla, forma tondo-ovale e buccia non perfettamente liscia. «È molto precoce, ci permette di arrivare sul mercato già a fine maggio con buone soddisfazioni di prezzo», dice Daniele Montemaggi che la coltiva su tre ettari nella campagna di San Mauro Pascoli (Fc). «Suggeriamo di cucinarla con tutta la buccia per apprezzarne meglio le qualità organolettiche». La vende sia direttamente sui 60 centesimi al chilo (www.agricolamontemaggi.com), sia attraverso il



Il tubero

La patata è un tubero commestibile ottenuto dalle piante della specie *Solanum tuberosum*. Esistono quattro tipi di patata che si trovano normalmente in commercio: a pasta gialla; a pasta bianca; novelle e a buccia rossa e pasta gialla

Consorzio Orto di Pascoli che ne confeziona e commercializza 3 mila quintali a stagione.

Tra le nuove cultivar del territorio si stanno facendo strada le emergenti Gisele e Sunita (forma ovale, buccia liscia e colore della pasta giallo intenso) che tendono verso gli obiettivi prioritari del miglioramento genetico ossia «assicurare uniformità di prodotto, resistenza alla peronospora e rapido sviluppo del fogliame per favorire la precocità del tubero» come sottolinea Bruno Parisi.

Una storia a parte meritano invece le precoci, seppur non novelle, patate di Bologna dop dell'antica varietà Primura, ma bisogna attendere ancora una quindicina di giorni prima di poterle assaggiare. Lo conferma Stefano Orsini che a Gallo Bolognese (Castel San Pietro) guida un'azienda di 10 ettari ed è uno dei primi ad iniziare la raccolta. «Le condizioni meteo dell'ultimo periodo ci rendono ottimisti e — dice — siamo nei tempi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ALLUMINIO
BRONZO
GHISA
OTTONE
RAME
PIOMBO

metalparma



METALPARMA s.r.l.

Via R. Tagliani, 32/A - (area ex salamini) 43122 PARMA

Tel. 0521 241296 - Fax 0521 487727

info@metalparma.it - www.metalparma.it

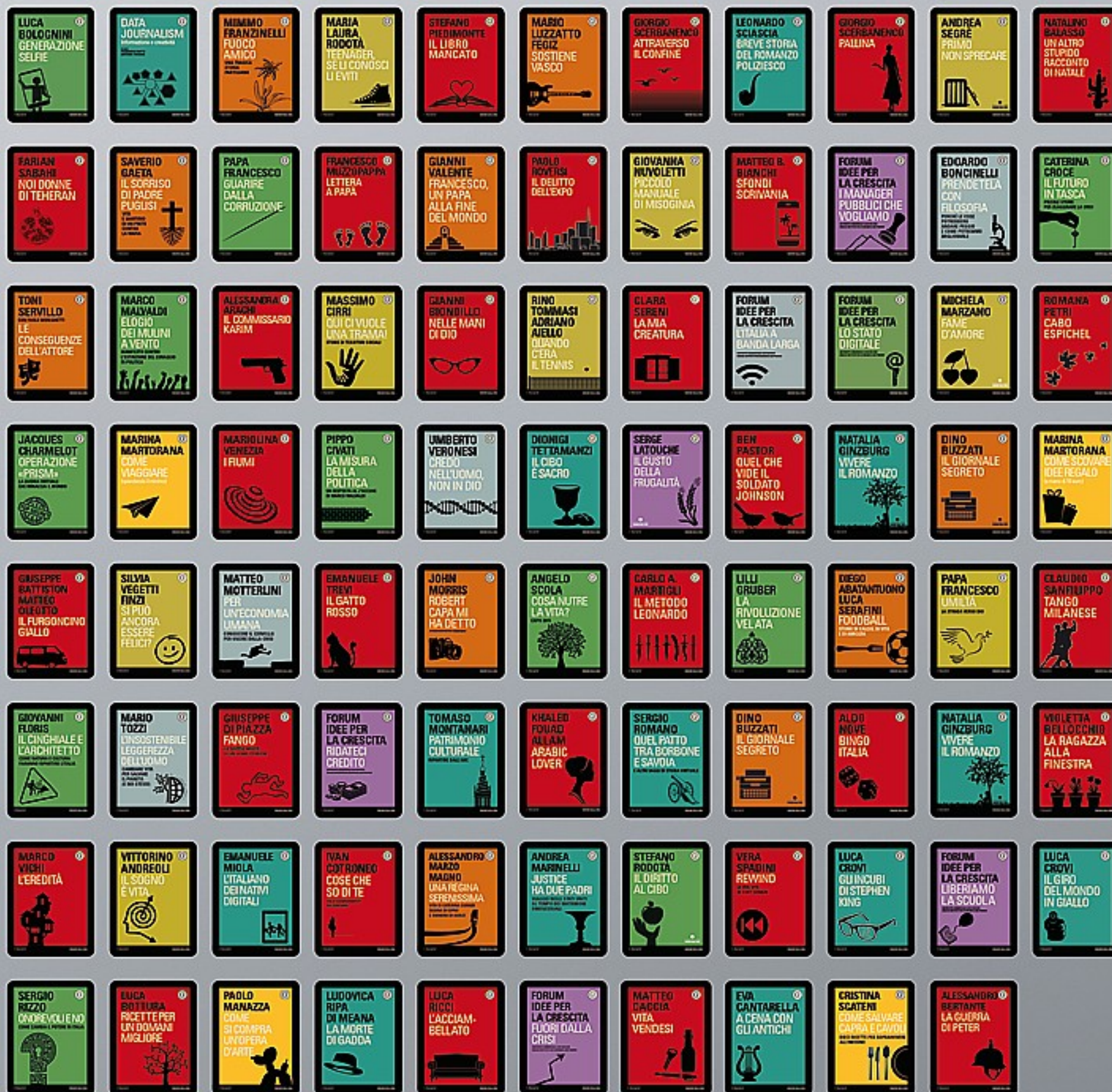


i Corsivi

88 MODI DI SFOGLIARE LA REALTÀ

Racconti, approfondimenti e opinioni delle migliori firme e delle voci emergenti più interessanti, solo in versione digitale.

Scopri gli ebook del Corriere della Sera, per affrontare insieme tempi nuovi e affascinanti.



Vai sul sito www.icorsivi.corriere.it
e **SCARICA GRATIS** l'ebook inedito di Indro Montanelli



GRATIS

Disponibili in tutti gli store digitali



OPINIONI
& COMMENTI

L'analisi

Manifattura,
«il sale»
dell'economia

SEGUE DALLA PRIMA

Inoltre, tutte queste operazioni hanno un valore sistemico, che nell'ultimo caso è ben illustrato dalle parole di Romano Prodi quando colloca Lamborghini — insieme a Dallara, Ferrari e Maserati — in un polo emiliano delle auto sportive, contrapposto a quello inglese: «È un'altra tessera del mosaico che va a posto: più addetti di qualità e tenuta della competizione sportiva, che va alimentata» (*Corriere di Bologna*, 26 maggio).

Sono, infine, operazioni che contribuiscono grandemente a ridare all'industria manifatturiera il posto che le spetta nell'economia del ventunesimo secolo. Una manifattura, certo, che sta cambiando e dove sempre maggiore è la quota di valore aggiunto derivante da attività «immateriali» (in primis, la R&S). Ma dove restano cruciali le relazioni che si instaurano — su un dato territorio — fra la fase della progettazione e la fase della produzione, in un continuo scambio di conoscenze; una vera e propria osmosi.

Giunti a questo punto la domanda diviene: perché oggi per un Paese (o una Regione, una città, un territorio) è importante conservare e, possibilmente, irrobustire la sua base manifatturiera? Perché in tutti i paesi avanzati — quelli dell'Ue fra questi — è in funzione quello che possiamo chiamare il «moltiplicatore manifatturiero»; vale a dire: la percentuale di Pil derivante dalla manifattura (poniamo il 20-25 per cento) aumenta moltissimo quando si va a considerare l'incidenza di questa stessa manifattura sugli investimenti in R&S del settore privato e sull'export. Difatti, in queste due variabili-chiave il peso della manifattura è nell'ordine del 75-80 per cento. Ora, che mondo sarebbe senza la manifattura di qualità?

Post-scriptum: gli Ide sono anche «in uscita». Ebbene, sono molte le imprese emiliano-romagnole che si sono spinte, e stanno spingendosi, sui mercati esteri costruendo là le loro fabbriche (o acquisendone di esistenti). Un altro gran bel segno di vitalità.

Franco Mosconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdegliesp@gmail.com



La risposta di Andrea Rinaldi

IBIG DATA CISPANO? DIPENDE SOLO DA NOI



Gentile Corriere Imprese, ho letto con stupore il vostro articolo sui cosiddetti «big data» e sulla loro sperimentazione che sarebbe già partita nell'ambito della grande distribuzione romagnola. Scusate la franchezza, o forse l'ingenuità, ma non è che siamo destinati a una società come quella del Grande Fratello, dove le grandi aziende ci studieranno in ogni momento della nostra giornata per sapere tutto di noi e venderci i loro prodotti?

Davide

Caro Davide, l'obiezione che lei pone è più che legittima. Tentiamo dunque di circoscrivere bene l'argomento che interessa lei e noi tutti, che siamo cittadini e poi consumatori.

Il caso di Cia-Conad non è che la ricaduta a livello locale di quella che un tempo eravamo abituati a chiamare pubblicità. Oggi avrà anche cambiato pelle e strumenti, si sarà spostata da Ila buchetta delle lettere e o dal televisore, ma il fine è sempre quello: vendere un prodotto. Con il prezzo migliore. Cosa per altro ribadita dallo stesso ad di Commerciali

Piazza Affari

di **Angelo Drusiani**

Valsoia sfonda nel mercato benessere



Bastano pochi dati per capire perché la bolognese Valsoia stia macinando record in continuazione: 25% di italiani dichiara di essere consumatore salutare, negli ultimi anni è aumentato il consumo di frutta, di pesce, mentre è diminuito quello di carne (in pratica è salito il numero di vegetariani), il 6,5% popolazione italiana si dichiara vegetariano, il 42% degli italiani è in sovrappeso, mentre il 22% afferma di essere a dieta. L'offerta che l'azienda propone ai mercati ha preso l'avvio dall'esito di queste indagini e ora Valsoia è leader in Italia nel settore della soia stessa. L'assenza di prodotti geneticamente modificati caratterizza l'attività aziendale. Valsoia è leader nazionale nella vendita di gelati con base latte di soia, comparto al quale stanno dedicando molto impegno ed investimenti. In questo settore, la concorrenza da parte di Unilever, Nestlé e Sammontana non ha scalfito la quota di mercato di Valsoia: anzi, tutti e tre hanno rinunciato a produrre il gelato stesso. In realtà, il ruolo di capofila, l'azienda la mantiene anche

in altri comparti, ma ciò che interessa al management è lo sviluppo di prodotti che, al momento, sono in fase di studio. Molta attenzione viene dedicata al settore delle confetture, commercializzato con il marchio Santa Rosa, azienda rilevata da Valsoia quattro anni fa da Unilever. Il settore è presidiato da concorrenti agguerriti, ma da parte della società bolognese non si lesinano sforzi nel campo della ricerca di nuovi prodotti e neppure in campo pubblicitario per far sì che il marchio stesso possa occupare un ruolo di prim'ordine in campo nazionale. La via delle esportazioni, al momento, è percorsa in misura abbastanza contenuta, ma appare foriera di buone prospettive. In quest'ottica, per le confetture Santa Rosa, la pratica per essere ammessi alla vendita negli Usa è iniziata sei mesi fa presso la Food and Drug Administration. Valsoia guarda con occhio attento a possibili acquisizioni: per chi ama i mercati azionari un'azione in più cui dedicare attenzione e interesse.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Dalla Silicon Valley con fervore
Una ricercatrice nella culla delle startup

SEGUE DALLA PRIMA

È un evento che fanno per colazione (inizia alle 7) e in questo caso aveva come tema l'imprenditoria femminile e le donne nei ruoli esecutivi delle grandi aziende («Women Tech Executive Roundtable 2015»). C'erano circa 150 persone, tutte molto interessate. Tra le speaker c'era Julie Hanna, presidente di Kiva.org (il più grande network di microcredito al mondo), appena nominata da Barack Obama «Presidential Ambassador for Global Entrepreneurship». Da lì un salto al garage di Hewlett-Packard, quello che è considerato il luogo di nascita della Silicon Valley. Poi il Computer History Museum, un'occasione per ripercorrere tutta la storia dei computer da Babbage a Turing fino al ruolo della Silicon Valley nello sviluppo della tecnologia, con Apple su tutti. Quindi tappa obbligatoria a Mountain View e pranzo

al «caffè icona» del movimento delle startup: il Red Rock, dove fanno uno dei caffè più disguidati che abbia mai preso (ma è equo e solidale quindi non si può dire no). Dopo pranzo veniamo catapultati al Nasa Research Center dove Bruce Pittman (chief system engineer) ci ha illustrato gli ultimi progetti. Ci ha fatto entrare nella riproduzione della Stazione spaziale internazionale. E ci ha anche fatto vedere un pezzettino di luna. Nel pomeriggio un incontro con Lux Capital, società di venture capital che ha sede a Menlo Park. Investe principalmente in hardware-wearable-3d printing-robotica e tutto quello che si può toccare. Abbiamo incontrato uno dei fondatori, Peter Hébert, che avrà massimo 40 anni. Pensate che la sua società è stata fondata nel 2000, quando lui ne aveva poco più di 20. Da lì ci siamo spostati a Redwood City a casa di Kimberly Wiefing, una consulente

di comunicazione, per un incontro privato a cena. Una villa sulle colline che si affacciano sulla valle, un posto meraviglioso. Quando siamo arrivati il marito stava cucinando l'immane barbecue e dentro ci aspettava una massaggiatrice per alleviare le tensioni alla schiena e al collo. Non potevo crederci! Lei dice che qua si fa così: le aziende hanno la massaggiatrice interna perché lavorare tanto al computer spacca la schiena e le aziende vogliono che i loro dipendenti stiano bene. Dopo la cena tre imprenditori seriali (una donna e due uomini) hanno raccontato la loro storia. C'è sempre molta presenza femminile qua, mi piace! L'impressione generale è che la ricchezza sia talmente abbondante, che ora l'attenzione si è spostata più sul benessere che sul possesso. Non gliene importa dei bei vestiti o delle case grandi, ma sono ossessionati dalla salute e dal tempo che si rimane sulla terra e dal come fare per allungarlo il più possibile.

**ricercatrice di Aster*

© RIPRODUZIONE RISERVATA

indipendenti associati, Luca Panzavolta. L'uso dei big data, cioè di grandi patrimoni di informazioni non è certo una novità: vengono impiegati alla regione Emilia-Romagna, nel giornalismo, in finanza. Si cerca di capire dei trend o di avere un quadro quanto più aderente alla realtà. Se una catena di supermarket come Tesco è riuscita a risparmiare in un anno 16 milioni di sterline monitorando le abitudini di acquisto dei suoi clienti e misurando l'efficacia delle offerte speciali, questo significa che il guadagno è anche un po' della società, che in quei soldi ha visto eliminati sicuramente sprechi alimentari e inefficienze.

Per quanto riguarda la loro adozione nel nostro modo di fare compere, finché nello scontro, faccio un esempio, ci presenteranno una promozione per un prodotto che ci piace, non deve esserci nulla di male. Dovremmo preoccuparci un po' se sconti e offerte cominceranno a intasarci la casella di posta elettronica o a farci squillare il telefonino in ogni istante. E poi bisogna ricordare sempre una cosa: i nostri dati personali sono la nostra identità e siamo noi e solo noi i veri proprietari. Per cui una loro ipotetica archiviazione deve essere sempre subordinata a un nostro placet.

Sbarchi clandestini a Rotterdam

Lisa Ferrarini esporta con gusto
mentre l'Europa importa di tutto

Molti attribuiscono all'Europa le conseguenze dei nostri difetti. Ma a volte ci attribuiamo colpe che spettano davvero all'Europa. Lisa Ferrarini, Ceo del gruppo agroalimentare di Reggio Emilia, esporta nel mondo e ha appena emesso un prestito obbligazionario per l'ulteriore internazionalizzazione (raddoppiato a 30 milioni di euro per la forte richiesta). Ed è vicepresidente di Confindustria per l'Europa. Conosce uno per uno i dossier competitività, contraffazione, Made in Italy. Sull'incapacità dei porti italiani di accogliere i container dall'Oriente, racconta una storia diversa: preferiscono Rotterdam non per i tempi burocratici, ma perché lì non c'è controllo sulle merci importate. In Cina, invece, e per puro protezionismo, è ben difficile far entrare un prosciutto. Come fosse infetto

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Numero uno Lisa Ferrarini, ad del gruppo alimentare

Formazione duale alla Cna

Gli studenti superiori imparano
a costruire la propria impresa

Prove tecniche di formazione «duale» anche per le imprese artigiane. Col progetto «Verso il futuro», infatti, Cna, Ecipar e Banca di Bologna, col contributo di Camera di Commercio di Bologna e Corriere di Bologna, porteranno gli studenti delle superiori a scuola di impresa. Saranno coinvolti dieci Istituti scolastici a partire da settembre, mentre una sperimentazione è già partita alle Aldini Valeriani. Agli studenti viene offerto un percorso scolastico-formativo di tre anni, gratuito, per acquisire gli strumenti utili per diventare imprenditori. Si tratta di un'esperienza inedita, la prima di queste dimensioni e caratteristiche in Italia. Grazie a «Verso il futuro» gli studenti potranno anche cimentarsi, a fine percorso, in un talent per la costruzione della propria impresa. Il primo anno è aperto a tutti gli studenti di terza nell'anno scolastico 2015/2016. Il progetto è strutturato con 80 ore annue in aula durante l'anno scolastico e 80 ore annue di tirocini durante il periodo estivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Armando Nanni

Caporedattore centrale:
Gianmaria Cané

Editoriale Corriere di Bologna s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Cincinnato Baruzzi, 1/2
40138 Bologna

Testata in corso di registrazione
presso il Tribunale
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Armando Nanni

© Copyright Editoriale
Corriere di Bologna s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna

parte di questo quotidiano può essere
riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Milano S.p.A.
Via R. Luxemburg - 20060 Pessano
con Bornago - Tel. 02.6282.8238

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana

5 giugno 2015

9:00_13:00

Savoia Hotel Regency
Bologna

Anaste
ASSOCIAZIONE NAZIONALE STRUTTURE TERZA ETÀ
EMILIA ROMAGNA

Evoluzione demografica & sostenibilità sociale

Come cambia il volto del mondo socio-sanitario nel tessuto sociale regionale con l'avviamento dell'Accreditamento Definitivo.

Iscrizione, gratuita ma obbligatoria,
sul sito www.anaste-er.com

Interverranno*(in ordine di intervento)***Alberto De Santis**

Presidente Nazionale Anaste,
Presidente Federsalute e Echo,
European Confederation of
Care-Home Organisations

Giulio Magagnì

Presidente Emil Banca

Virginio Merola

Sindaco di Bologna

Gianluigi Pirazzoli

Presidente Anaste ER

Alceste Santuari

(Ph. D. Low - Cantab) Docente
di Diritto dell'economia
Università di Bologna - Sede di
Forlì

Averardo Orta

Board Member ECHO,
European Confederation of
Care-Home Organisations

Sergio Venturi

Assessore alla Sanità
Regione Emilia Romagna

Elisabetta Gualmini

Vice Presidente e Assessore al
Welfare e Politiche Abitative
Regione ER

Nadio Delai

Sociologo e Presidente di
Ermeneia Studi & Strategie di
Sistema di Roma, ex Direttore
Generale Censis

Alberto Alberani

Resp. Coop. Sociali Legacoop ER

Raffaele Leoni

Coordinatore Asp in CISPEL ER

moderatore:

Rosario di Raimondo

Giornalista de la Repubblica

Iscrizione

L'iscrizione, oltre che online,
può essere effettuata via
e-mail o fax rivolgendosi
alla segreteria organizzativa:
Dott. Mario Bargiotti
tel 051.648 75 24
fax 051.648 76 73 -
info@anaste-er.com

Partner

EMILBANCA
COOP. CREDITO COOPERATIVO
**Con il Patrocinio di**

Ministero della Salute


 Regione Emilia-Romagna


Comune di Bologna



Segui Anaste
su Facebook